

Analyse de vos données

Guide de l'utilisateur, Winter '17



La version anglaise de ce document est prioritaire sur la version traduite.

© Copyright 2000–2016 salesforce.com, inc. Tous droits réservés. Salesforce est une marque déposée de salesforce.com, inc., comme le sont d'autres noms et marques. Les autres marques mentionnées dans le présent document peuvent être des marques de commerce appartenant à leurs propriétaires respectifs.

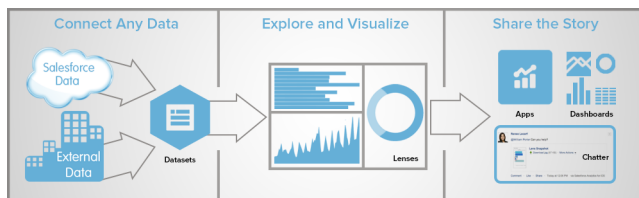
SOMMAIRE

- Analyses** 1
 - Wave Analytics 1
 - Rapports et tableaux de bord 401
- Index** 686

Analyses

Wave Analytics

Salesforce Wave Analytics est une plate-forme Cloud qui permet de connecter des données à plusieurs sources, de créer des vues interactives de ces données et de partager ces vues dans des tableaux de bord. Cette méthode est plus efficace pour distribuer des informations aux utilisateurs, et les aider à comprendre et à réagir à l'évolution des informations.



- [Apprentissage de Wave Analytics avec Trailhead](#)
- [Glossaire Wave Analytics](#)
- [Limites de Wave Analytics](#)
- [Limitations de Wave Analytics](#)

Applications Wave prédéfinies

- [L'application Sales Wave Analytics](#)
- [L'application Service Wave Analytics](#)
- [L'application Event Monitoring Wave](#)

Configuration de Wave Analytics

- [Configuration de Wave Analytics | PDF](#)
- [Guide de mise en oeuvre de la sécurité dans Wave Analytics PDF](#)

Intégration de vos données Salesforce et de données externes

- [Guide d'intégration | PDF](#)
- [Fiche conseils Premiers pas avec Wave Replication \(pilote\) PDF](#)
- [Guide de l'API de données externes | PDF](#)
- [Référence du format des données externes | PDF](#)

Exploration et conception

- [Exploration et visualisation de vos données](#)
- [Élaboration de tableaux de bord Wave](#)
- [Organisation des ressources Wave à l'aide d'applications](#)

Extension et partage de Wave partout

- Tableaux de bord incorporés partout
- Migration, empaquetage et distribution de Wave
- Méthodes supplémentaires pour étendre Wave partout

Personnalisation de Wave Analytics

- Guide Dashboard JSON | PDF
- Référence SAQL | PDF
- Référence des métadonnées étendues (XMD) | PDF

Wave Analytics version mobile

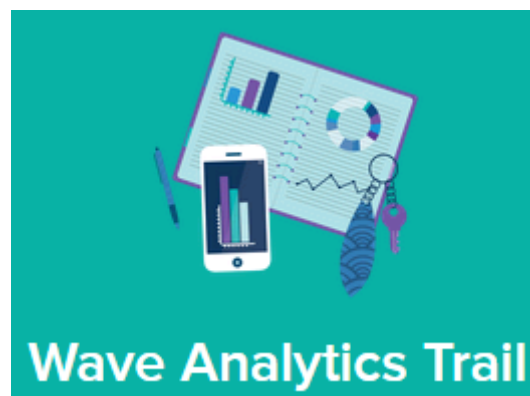
- Aide de Salesforce Analytics pour iOS

API REST Wave

- Wave REST API Developer's Guide | PDF

Apprentissage de Wave Analytics avec Trailhead

Trailhead offre des parcours de formation amusants et en accès libre pour découvrir Salesforce. Vous pouvez désormais apprendre à utiliser Wave Analytics via Trailhead en utilisant une organisation Developer Edition spécialement activée pour Wave.



Vous ne pouvez pas utiliser une ancienne organisation Developer Edition pour les parcours de formation Wave Analytics. Vous devez vous inscrire à l'organisation Developer Edition spéciale, offerte avec une licence Analytics Cloud Wave Platform limitée et qui contient les exemples de données nécessaires pour les parcours Wave.

L'inscription à l'organisation spéciale Developer Edition est disponible dans les parcours suivants :

- Exploration avec Wave Analytics : http://developer.salesforce.com/trailhead/trail/wave_analytics_explorer

- Accélération des analyses avec les applications Wave : http://developer.salesforce.com/trailhead/trail/wave_analytics_apps

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Limites de Wave Analytics](#)

Glossaire Wave Analytics

Familiarisez-vous avec la terminologie courante de Wave Analytics.

Application

Une *application* contient des tableaux de bord, des perspectives, et des jeux de données dans n'importe quelle combinaison logique permettant de partager vos analyses de données avec des collègues. Les applications sont semblables à des dossiers : elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données, privés et partagés, et de contrôler le partage.

Dashboard

Un *tableau de bord* est un ensemble ordonné de graphiques, de mesures et de tableaux qui repose sur les données d'une ou de plusieurs perspectives.

Fichier JSON de tableau de bord

Un *fichier JSON de tableau de bord* définit les composants d'un tableau de bord et la manière dont ils sont connectés.

Surveillance des données

L'outil de *surveillance des données* vous permet de surveiller les tâches de flux de données et du système. Vous pouvez également l'utiliser pour commencer, arrêter, replanifier, télécharger et charger des flux de données.

Flux de données

Un *flux de données* est un ensemble d'instructions qui spécifient les données à extraire d'objets Salesforce ou de jeux de données, comment transformer des jeux de données et quels jeux de données doivent être disponibles pour les requêtes.

fichier de définition du flux de données

Un *fichier de définition de flux de données* est un fichier JSON contenant les transformations qui représentent la logique du flux de données.

tâche de flux de données

Une tâche de *flux de données* traite la logique dans un flux de données.

Jeu de données

Un *jeu de données* contient une série de données sources spécialement mises en forme et optimisées pour l'exploration interactive.

Générateur de jeux de données

Le *générateur de jeux de données* est une interface utilisateur Pointer/Cliquer qui vous permet de sélectionner et d'extraire facilement des données des objets Salesforce pour créer un seul jeu de données.

Date

Une *date* peut être représentée par un jour, un mois, une année, et éventuellement une heure. Vous pouvez grouper, filtrer et appliquer des formules mathématiques sur les dates.

Concepteur

Concepteur est l'interface dans laquelle vous créez des tableaux de bord. Il existe deux versions : le concepteur de tableau de bord Wave (la nouvelle version) et le concepteur Classic (la version héritée).

Dimension

Une *dimension* est une valeur qualitative, par exemple une région, un nom de produit ou un numéro de modèle. Les dimensions sont pratiques pour le regroupement et le filtrage de vos données. Contrairement aux mesures, vous ne pouvez pas appliquer des formules mathématiques sur des dimensions.

Explorateur

Explorateur est l'interface dans laquelle vous explorez les jeux de données et les perspectives.

Métadonnées étendues (XMD)

Les *métadonnées étendues (XMD)* vous permettent de personnaliser le format de nombreux éléments de tableau de bord dans Wave Analytics.

Données externes

Les *données externes* sont des données qui résident hors de Salesforce, par exemple des données d'applications et de feuilles de calcul externes.

API de données externes

Utilisez l'*API de données externes* pour télécharger des fichiers de données externes dans Wave Analytics afin de créer des jeux de données.

Perspective

Une *perspective* correspond à une vue particulière des données d'un jeu de données. Les perspectives permettent d'explorer les données à l'aide d'analyses et de visualisations.

Mesure

Une *mesure* est une valeur quantitative, par exemple un chiffre d'affaires ou un taux de change. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques sur des mesures, par exemple pour calculer le chiffre d'affaires total et le taux de change minimum.

Fichier de métadonnées

Un *fichier de métadonnées* est un fichier JSON qui décrit la structure d'un fichier de données externe.

Prédicat

Un *prédicat* est une condition de filtre qui définit l'accès à l'échelle des lignes aux enregistrements d'un jeu de données.

Salesforce Analytics Query Language (SAQL)

Utilisez *SAQL* pour accéder aux données et les analyser dans les jeux de données Wave Analytics.

Transformation

Une *transformation* désigne la manipulation de données. Vous pouvez ajouter des transformations à un flux de données pour extraire les données d'objets Salesforce ou de jeux de données, pour transformer des jeux de données qui contiennent des données Salesforce ou externes, et pour enregistrer des jeux de données.

Visualisation

Une *visualisation* correspond généralement à un tableau ou à un graphique, par exemple un graphique à barres, un graphique en anneau, une chronologie ou une carte thermique. Elle peut également représenter des données dans un tableau, par exemple un tableau de comparaison ou un tableau croisé dynamique. Chaque visualisation est associée à une requête sous-jacente qui permet à Wave Analytics de récupérer les informations à partir de la source de données.

Applications Wave prédéfinies

Les applications Wave Analytics prédéfinies vous guident à travers vos données Salesforce en suivant un parcours prêt à l'emploi. Votre équipe peut consulter des tableaux de bord et des indicateurs de performance clés des meilleures pratiques à un emplacement unique afin de gérer les affaires avec efficacité.

Les applications Wave prédéfinies de Salesforce peuvent accélérer le retour sur investissement de votre organisation avec Wave Analytics. Au lieu de créer vous-même des visualisations, avec les applications Wave vous répondez aux questions d'un assistant de configuration pratique qui fait partie de chaque application. Wave se charge des autres tâches, en créant des tableaux de bord conçus et élaborés par Salesforce sur la base de notre longue expérience acquise en aidant les entreprises à gérer les interactions avec leurs clients.

Les applications prédéfinies sont conçues pour les ordinateurs de bureau et les appareils mobiles. Ils sont livrés avec des tableaux de bord que vous pouvez incorporer à des pages Salesforce afin de permettre aux utilisateurs d'accéder directement aux informations commerciales, depuis le Cloud qu'ils utilisent au quotidien. Vous pouvez ensuite explorer divers aspects importants de votre activité en personnalisant les applications Wave pour les adapter à vos besoins métiers.

Pour commencer, consultez les instructions pas à pas de chaque application en suivant les liens ci-dessous.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

DANS CETTE SECTION :

[L'application Sales Wave Analytics](#)

L'application Sales Wave Analytics offre la puissance de Wave Analytics à Sales Cloud sur tous les appareils qui prennent en charge Wave. Grâce à des visualisations intuitives basées sur vos données Salesforce, Sales Wave accélère le passage de l'analyse à l'action, et facilite la conversion de vos données en opérations commerciales intelligentes.

[L'application Service Wave Analytics](#)

L'application Service Wave accélère la prise en main de Wave Analytics et offre un parcours clair à travers vos données Service Cloud sur n'importe quel appareil. Que vous soyez responsable ou agent de service, vous avez accès à un emplacement unique à toutes les informations utiles pour analyser les données clés et développer votre activité.

[L'application Event Monitoring Wave](#)

L'application Event Monitoring Wave s'intègre à la surveillance des événements et aux données du journal d'audit de configuration pour vous apporter des informations sur le comportement de vos utilisateurs et de votre organisation.

L'application Sales Wave Analytics

L'application Sales Wave Analytics offre la puissance de Wave Analytics à Sales Cloud sur tous les appareils qui prennent en charge Wave. Grâce à des visualisations intuitives basées sur vos données Salesforce, Sales Wave accélère le passage de l'analyse à l'action, et facilite la conversion de vos données en opérations commerciales intelligentes.



Conseil: Pour faire vos premiers pas avec Sales Wave, suivez les étapes ci-dessous dans l'ordre indiqué. Si vous n'avez jamais utilisé Wave, vous trouverez des informations supplémentaires dans la [Bibliothèque Wave Analytics](#).

DANS CETTE SECTION :

1. [À propos de l'application Sales Wave](#)

Découvrez les avantages de Sales Wave avant de créer une application et de l'utiliser pour explorer vos données Sales Cloud.

2. [Tableaux de bord et jeux de données prédéfinis de Sales Wave](#)
L'application Sales Wave comprend des tableaux de bord et des jeux de données prédéfinis qui permettent d'accélérer l'exploration des données.
3. [Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Sales Wave Analytics](#)
Configurez votre organisation pour utiliser l'application Sales Wave en activant Wave, en attribuant des licences d'ensemble d'autorisations, puis en créant et en attribuant des ensembles d'autorisations.
4. [Création et partage de l'application Sales Wave Analytics](#)
Utilisez le configurateur de l'application Sales Wave pour créer l'application et commencer à exploiter vos données Sales Wave, sans attendre.
5. [Personnalisation de Sales Wave avec l'assistant de configuration](#)
L'assistant de configuration de Sales Wave permet de créer l'application Sales Wave afin de refléter les données telles que votre société souhaite les visualiser.
6. [Mise à niveau de l'application Sales Wave](#)
Bénéficiez des dernières fonctionnalités de Sales Wave en mettant à niveau votre application chaque fois que nous publions une nouvelle version.
7. [Mise à jour du jeu de données Quota \(cible\) de Sales Wave](#)
Si vous répondez « oui » à la question de l'assistant de configuration portant sur les quotas de suivi de votre entreprise au niveau utilisateur, mettez à jour le jeu de données Sales Wave Quota pour inclure les données de quotas de votre équipe dans l'application.
8. [Planification du flux de données quotidien Sales Wave](#)
Planifiez un flux de données quotidien hors des heures ouvrables standard, avant de les explorer avec Sales Wave.
9. [Intégration de Sales Wave à Salesforce](#)
Améliorez l'utilisation de Sales Wave en effectuant plusieurs intégrations et personnalisations facultatives.
10. [Compréhension des limitations de l'application Sales Wave Analytics](#)
Sales Wave nécessite que Sales Cloud contiennent des données spécifiques, et prend en charge un ensemble limité d'objets Salesforce.
11. [Présentation de la terminologie des données de l'application Sales Wave](#)
Pour tirer le meilleur parti de l'application Sales Wave, il est utile de comprendre les indicateurs et les termes utilisés dans l'application.

À propos de l'application Sales Wave

Découvrez les avantages de Sales Wave avant de créer une application et de l'utiliser pour explorer vos données Sales Cloud.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les modèles d'applications Wave :

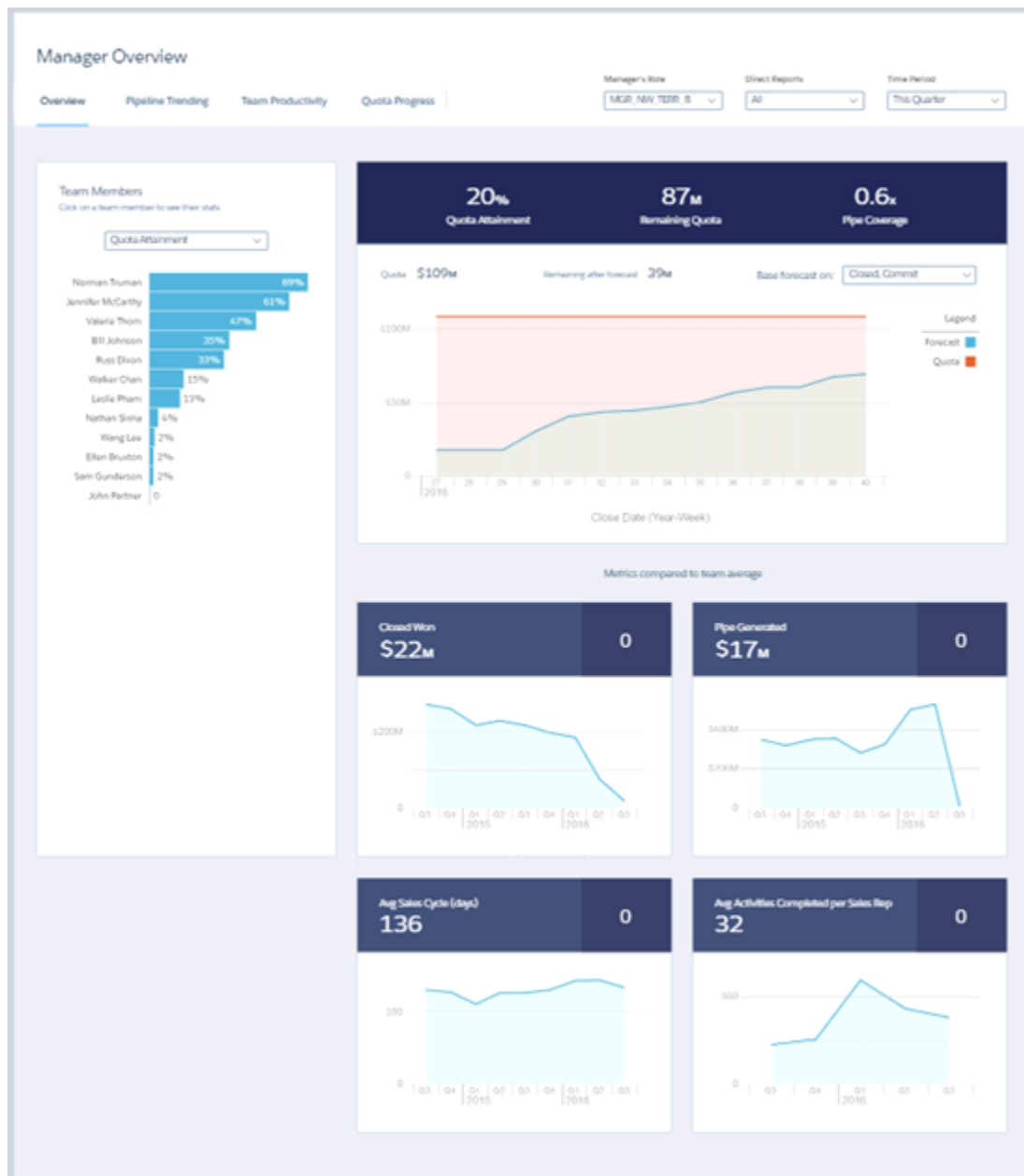
- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics

Pour utiliser Sales Wave :

- Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics



Salesforce a créé l'application Sales Wave pour faciliter l'analyse de vos données Sales Cloud. Que vous soyez responsable commercial, commercial ou coordinateur, Sales Wave offre un niveau d'analyse de vos données Salesforce inégalé.

- Les responsables commencent par une vue d'ensemble des indicateurs de performance clés de leur équipe, avant d'explorer les détails des quotas, de l'évolution du pipeline et du cycle de vie moyen d'un processus commercial. Ils peuvent également examiner les performances des membres de leur équipe et prendre des mesures pour accélérer la conclusion d'affaires.
- Les commerciaux peuvent consulter la réalisation de leur quota, les réservations et les activités des encours sur une période donnée. Ils peuvent également trouver rapidement des opportunités de nouvelles affaires pour atteindre leur quota.
- Les équipes opérationnelles peuvent classer les performances par zone géographique, par source et par client afin d'identifier les tendances et favoriser la conclusion rapide d'affaires.

La création d'une application est simple : à l'aide d'un configurateur intégré, répondez à quelques questions sur vos préférences de consultation des données et Wave se charge de tout. Une fois créée, l'application inclut des jeux de données et des tableaux de bord prédéfinis qui permettent d'explorer les données Sales Cloud depuis n'importe quel appareil prenant en charge Wave.

Vous récupérez des informations décisionnelles rapidement à partir de vos données commerciales avec l'interface intuitive de Wave. Vous pouvez ensuite explorer divers aspects importants de votre activité en personnalisant Sales Wave en fonction de vos besoins métiers.



Remarque: Votre organisation peut utiliser l'application Sales Wave avec ou sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics en achetant une licence Sales Wave. Chaque licence Salesforce Wave Analytics inclut une licence Sales Wave Analytics App.

Tableaux de bord et jeux de données prédéfinis de Sales Wave

L'application Sales Wave comprend des tableaux de bord et des jeux de données prédéfinis qui permettent d'accélérer l'exploration des données.



Remarque: Ces tableaux de bord et jeux de données font partie de Sales Wave uniquement si vous avez créé votre application après le mois de juillet 2016. Si vous utilisez une ancienne version de Sales Wave, recréez votre application pour afficher ces tableaux de bord et ces jeux de données.

Tableaux de bord Sales Wave

Les tableaux de bord prédéfinis de l'application Sales Wave incluent des indicateurs de performance clés qui aident à tirer rapidement le meilleur parti de vos données Salesforce. Les tableaux de bord permettent de gérer les encours et les prévisions, et de comprendre les facteurs clés de performance de l'entreprise, de visualiser les tendances et d'attribuer des actions. Il permet également de recevoir des réponses rapides aux questions que vous vous posez sur les résultats de l'entreprise.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser des applications Wave :

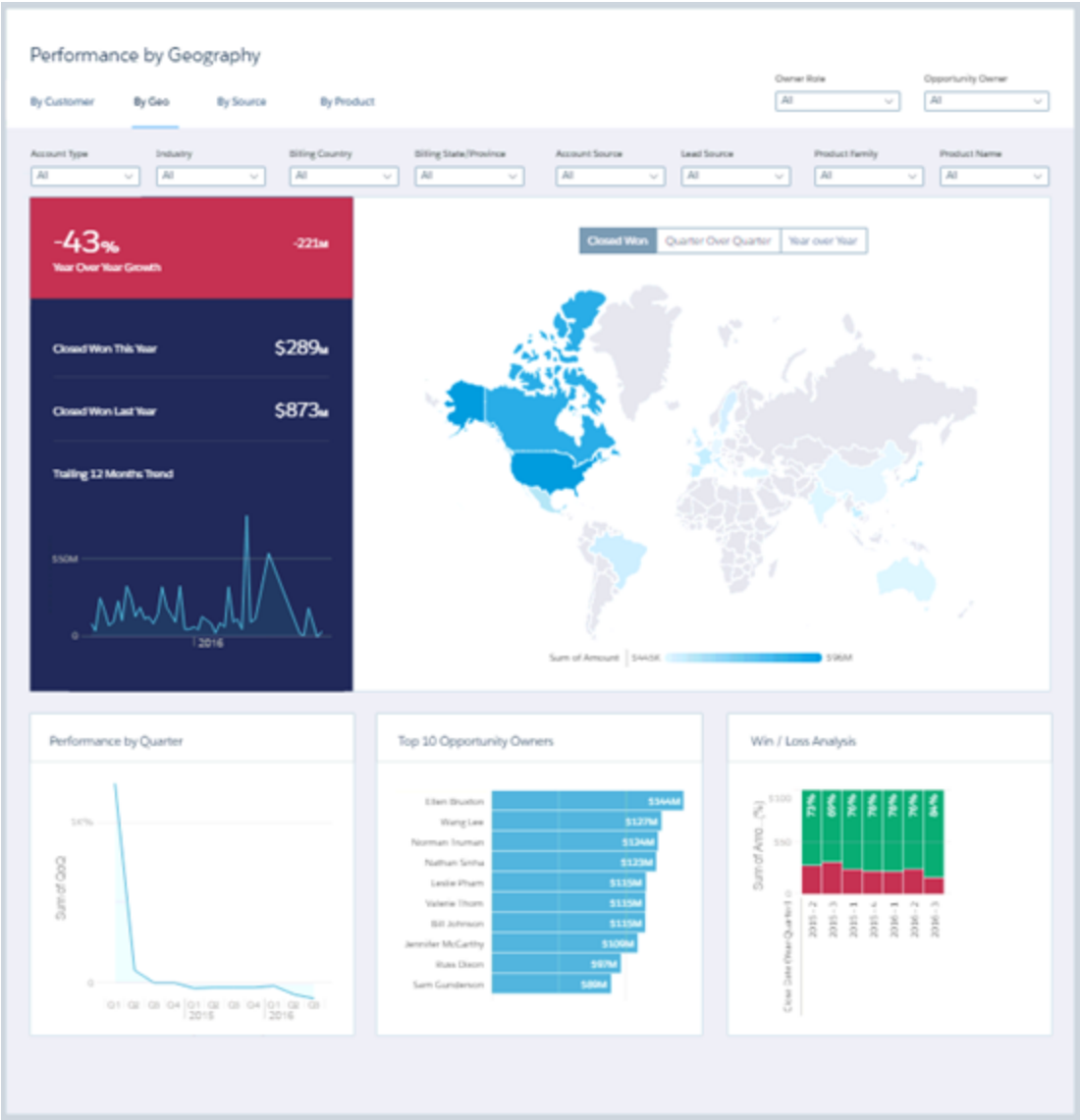
- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics

Pour utiliser Sales Wave :

- Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données Wave Analytics



Le tableau ci-dessous présente les tableaux de bord Sales Wave, qui indiquent en temps réel la santé de votre activité. Vous pouvez également approfondir votre exploration par vous-même à tout moment. Pour en savoir plus sur l'exploration des données dans Wave, reportez-vous à [Explorer et visualiser vos données](#).

 **Remarque:** Les tableaux de bord et les jeux de données inclus dans Sales Wave diffèrent selon vos réponses aux questions de l'assistant de configuration lors de la création de l'application.

Tableau 1: Tableaux de bord Sales Wave

Nom du tableau de bord	Contenu	Rôle utilisateur cible	Exigences spéciales
Vue d'ensemble des commerciaux	Les commerciaux commencent par ce tableau de bord pour consulter un résumé des indicateurs de performance clés. Ils peuvent consulter la	Commercial	Pour pouvoir afficher la réalisation des quotas, les données de quotas doivent être importées dans Sales Wave.

Nom du tableau de bord	Contenu	Rôle utilisateur cible	Exigences spéciales
	réalisation des quotas, les réservations et le pipeline sur une période donnée. Ils peuvent également examiner les opportunités afin d'accélérer la conclusion d'affaires et le nombre d'activités réalisées sur une semaine.		
Découverte des opportunités	Indique les produits vendus ou non vendus à des comptes, et identifie les espaces ou les opportunités de ventes croisées/incitatives.	Commercial	Pour pouvoir afficher ce tableau de bord, les données de quotas doivent être importées dans Sales Wave.
Vue d'ensemble du responsable commercial	Les responsables commerciaux commencent par ce tableau de bord pour consulter une vue d'ensemble des indicateurs de performance clés de leur équipe. Ils peuvent consulter la réalisation des quotas, la couverture du pipeline, la génération de pipeline et la durée moyenne des cycles de vente. Vous pouvez sélectionner des commerciaux individuels pour examiner leurs performances.	Responsable commercial	- Pour pouvoir afficher la réalisation des quotas, les données de quotas doivent être importées dans Sales Wave. - Pour afficher la couverture du pipeline, vous devez répondre « Oui » à la question de l'assistant de configuration relative à l'utilisation de l'objet Produits.
Modifications du pipeline	Met en évidence les modifications du pipeline, notamment les affaires gagnées/perdus fermées, entrées/sorties et le montant réduit/augmenté.	Responsable commercial	Pour pouvoir afficher la réalisation des quotas, les données de quotas doivent être importées dans Sales Wave.
Productivité de l'équipe	Compare les résultats des commerciaux de votre équipe à travers les catégories de performances clés, telles que gagné/perdu, réalisation des quotas et cycle de vie des ventes.	Responsable commercial	Pour pouvoir afficher la réalisation des quotas, les données de quotas doivent être importées dans Sales Wave.
Progression du quota	Aide votre équipe à réaliser son quota en permettant d'explorer les opportunités importantes.	Responsable commercial	Pour pouvoir afficher la réalisation des quotas, les données de quotas doivent être importées dans Sales Wave.

Nom du tableau de bord	Contenu	Rôle utilisateur cible	Exigences spéciales
Performance par localisation	Analyse les affaires conclues et découvre les tendances à travers les divers emplacements géographiques.	Opérations commerciales	Aucun.
Performance par source	Analyse les affaires conclues et découvre les tendances à travers les sources.	Opérations commerciales	Aucun.
Performance par client	Analyse les affaires conclues et découvre les tendances à travers les clients.	Opérations commerciales	Aucun.
Performance par produit	Analyse les affaires conclues et découvre les tendances à travers les produits.	Opérations commerciales	Aucun.
Synthèse du compte	Synthétise le compte sélectionné avec les taux de clôture moyens, le cycle de vente moyen, les totaux d'affaires ouvertes et gagnées par emplacement géographique, par source et/ou par produit. Peut être incorporée dans les pages Salesforce, notamment les pages de compte et d'opportunité.	Commercial	Pour afficher les données des produits, vous devez répondre « Oui » à la question de l'assistant de configuration relative à l'utilisation de l'objet Produits.
Synthèse de l'opportunité	Résume l'opportunité sélectionnée avec les principales informations, notamment la sélection de produits, les activités et délai pendant lequel l'opportunité est restée à l'étape actuelle. Peut être incorporée dans les pages Salesforce, notamment les pages de compte et d'opportunité.	Commercial	Pour afficher les données des produits, vous devez répondre « Oui » à la question de l'assistant de configuration relative à l'utilisation de l'objet Produits.

Jeux de données Sales Wave

Le tableau présente les jeux de données Sales Wave qui intègrent l'application lorsque vous la créez.

Tableau 2: Jeux de données Sales Wave

Nom du jeu de données	Contenu	Exigences spéciales
Comptes	Données sur les comptes. inclut les comptes sans opportunité.	Aucun.

Nom du jeu de données	Contenu	Exigences spéciales
Opportunités	Données sur les comptes, les opportunités et les utilisateurs.	Aucun.
Oppty Products	Données sur les produits avec des opportunités et des comptes.	Aucun.
Tendance des en-cours	Données historiques d'opportunité. Suit le montant, la date de fermeture et les modifications des étapes durant le cycle de vie d'une opportunité.	Aucun.
Quota	Données de quota.	Si vous utilisez des quotas dans Sales Wave, chargez un fichier CSV à la page 91 contenant des données de quotas pour mettre à jour ce jeu de données.
Quota avec des utilisateurs	Applique les informations sur la hiérarchie des rôles aux données de quotas pendant le cumul du responsable.	Aucun.
Utilisateurs	Fournit des détails sur tous les utilisateurs d'une organisation.	Aucun.
Rôles	Données de base sur les rôles utilisateur.	Aucun.
Requêtes	Données sur les requêtes associées à des comptes.	Incluses uniquement si vous choisissez d'importer les données des requêtes dans Sales Wave via l'assistant de configuration.
Événements	Données sur les événements.	Aucun.
Tâches	Données sur les tâches.	Aucun.
Pistes	Données sur les pistes Salesforce, y compris les pistes converties connectées à des comptes et à des opportunités.	Incluses uniquement si vous choisissez d'importer les données des pistes dans Sales Wave via l'assistant de configuration.
Campagnes	Données de campagne Salesforce, y compris les opportunités connectées à des campagnes.	Incluses uniquement si vous choisissez d'importer les données des campagnes dans Sales Wave via l'assistant de configuration.

Nom du jeu de données	Contenu	Exigences spéciales
Membres de campagne	Données sur les membres de campagne avec des campagnes. Indique qui est connecté à quelles campagnes.	Incluses uniquement si vous choisissez d'importer les données des campagnes dans Sales Wave via l'assistant de configuration.

Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Sales Wave Analytics

Configurez votre organisation pour utiliser l'application Sales Wave en activant Wave, en attribuant des licences d'ensemble d'autorisations, puis en créant et en attribuant des ensembles d'autorisations.

Chaque licence Sales Wave Analytics App accorde l'accès à Sales Wave à un seul utilisateur. Elle inclut une licence unique pour un utilisateur unique de l'application Sales Wave. Le tableau ci-dessous présente les limitations de l'application. Pour utiliser plus de données, vous pouvez acheter la licence Analytics Cloud - Additional Data Rows qui accorde l'accès à 100 millions de lignes supplémentaires.

Tableau 3: Limitations en stockage de données de Sales Wave

Licence	Limitation
Analytics Cloud - Sales Wave Analytics App	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de la licence d'application Sales Wave n'augmente pas la limitation en données de la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Important: Les limitations en stockage de données de la licence Sales Wave Analytics App sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.

Votre organisation peut utiliser l'application Sales Wave Analytics avec ou sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics. La licence Sales Wave Analytics App active les autorisations ci-dessous.

Tableau 4: Autorisations utilisateur Sales Wave

Autorisation	Fonction
Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics	Autorise l'accès à tous les modèles d'applications Wave.
Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics	Accorde un accès spécifique à l'application Sales Wave Analytics ainsi qu'aux données et tableaux de bord prédéfinis inclus.
Gérer des modèles d'applications Wave Analytics	Permet aux administrateurs de créer des applications Wave pour les utilisateurs de leur organisation, dans le cas présent, l'application Sales Wave Analytics.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Permet aux administrateurs de charger et télécharger JSON pour les flux de données existants.

Processus de configuration de l'application Sales Wave

Pour configurer votre organisation afin d'utiliser Sales Wave, suivez les étapes de base ci-dessous.

1. *Activez la plate-forme Wave.* La première étape de configuration de Sales Wave consiste à activer Wave pour votre organisation.
2. *Attribuez des licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs.* Attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps à chaque utilisateur. Chaque licence d'ensemble d'autorisations peut être attribuée à un seul utilisateur. Chaque utilisateur nécessite une licence d'ensemble d'autorisations pour pouvoir utiliser l'application.
3. *Définissez les types d'utilisateur, et créez et attribuez des ensembles d'autorisations.* Définissez ensuite les principaux types d'utilisateur dans votre organisation et créez des ensembles d'autorisations pour regrouper les autorisations utilisateur associées en fonction des besoins de chaque type d'utilisateur. Une fois les ensembles d'autorisations créés, attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez attribuer un ensemble d'autorisations à un seul utilisateur, ou à un groupe d'utilisateurs pour plus d'efficacité. Vous pouvez attribuer plusieurs ensembles d'autorisations à un seul utilisateur.

Une fois ces étapes exécutées, créez et partagez Sales Wave avec les utilisateurs de votre organisation. Les utilisateurs peuvent explorer les tableaux de bord et les jeux de données Sales Wave uniquement lorsque vous avez partagé l'application avec eux.



Conseil:

Pour de meilleurs résultats, suivez les étapes de configuration de l'application Sales Wave dans l'ordre indiqué ici.

DANS CETTE SECTION :

1. [Licence d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps et autorisations utilisateur](#)
La licence d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps active les autorisations utilisateur requises pour explorer et gérer les données avec l'application Sales Wave.
2. [Identification des types d'utilisateur de l'application Sales Wave](#)
Identifiez les types d'utilisateur de l'application Sales Wave et les tâches qu'ils exécutent afin de vous assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de votre équipe.
3. [Activation de Wave Analytics et attribution de licences d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps](#)
Lorsque Salesforce a provisionné la licence Sales Wave Analytics App, activez Wave et attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps.
4. [Création d'ensemble d'autorisations application Sales Wave](#)
Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Sales Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.
5. [Attribution d'ensembles d'autorisations Sales Wave aux utilisateurs](#)
Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs de Sales Wave (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application.

Licence d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps et autorisations utilisateur

La licence d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps active les autorisations utilisateur requises pour explorer et gérer les données avec l'application Sales Wave.

Chaque utilisateur de l'application Sales Wave doit disposer d'une licence d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps. La licence d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps active les autorisations ci-dessous.

Tableau 5: Autorisations Sales Wave App

Autorisation utilisateur	Élément activé
Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics	Accès général à toutes les application basées sur un modèle Wave, y compris l'application Sales Wave.
Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics	Accès spécifique à l'application Sales Wave ainsi qu'aux données et tableaux de bord prédéfinis inclus.
Gérer des modèles d'applications Wave Analytics	Créer des applications Wave pour les utilisateurs de l'organisation, dans le cas présent, l'application Sales Wave.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Modification, démarrage, arrêt et replanification du flux de données. Surveillance du flux de données et tâches système dans la surveillance des données. Attribuez cet autorisation utilisateur avec précaution. L'autorisation accorde l'accès à toutes les données d'objet Salesforce auxquelles l'utilisateur d'intégration a accès. Reportez-vous à Accès aux données Salesforce dans Wave Analytics .
Données de rapport de tendance dans Wave Analytics	Générer des tendances avec les données des rapports dans les tableaux de bord Sales Wave.
Télécharger les données de Wave Analytics	Télécharger des données depuis Wave Analytics

Identification des types d'utilisateur de l'application Sales Wave

Identifiez les types d'utilisateur de l'application Sales Wave et les tâches qu'ils exécutent afin de vous assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de votre équipe.

La licence Sales Wave Analytics App comprend les autorisations dont les utilisateurs de votre organisation ont besoin pour administrer Sales Wave, et importer, utiliser et explorer les données. Configurez Sales Wave en réfléchissant aux différentes façon dont les utilisateurs peuvent accéder aux fonctionnalités de Sales Wave et classez les utilisateurs par type. Voici quelques exemples.

Dans la plupart des cas, Sales Wave répond aux besoins de deux types d'utilisateur au sein de votre équipe :

- Les utilisateurs, qui consultent les tableaux de bord et les jeux de données Sales Wave.
- Les administrateurs ou responsables, qui accèdent à toutes les fonctionnalités de Sales Wave pour créer des applications, des tableaux de bord et des jeux de données, et pour personnaliser l'expérience de Sales Wave.

Par conséquent, lorsque vous configurez Sales Wave, la création de deux ensembles d'autorisations de base peut répondre aux besoins de la plupart des utilisateurs de votre organisation :

- Un ensemble d'autorisations « Afficher », qui contient les autorisations nécessaires à la majorité des utilisateurs de base pour accéder à Sales Wave.
- Un ensemble d'autorisations « gérer », réservé à quelques administrateurs et responsables désignés, qui contient les autorisations d'utilisation de toutes les fonctionnalités de Sales Wave.

Dans les instructions de configuration détaillées de l'application Sales Wave qui suivent, nous allons vous montrer comment créer et attribuer ces deux ensembles d'autorisations.

Activation de Wave Analytics et attribution de licences d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps

Lorsque Salesforce a provisionné la licence Sales Wave Analytics App, activez Wave et attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps.

Activer la plate-forme Wave

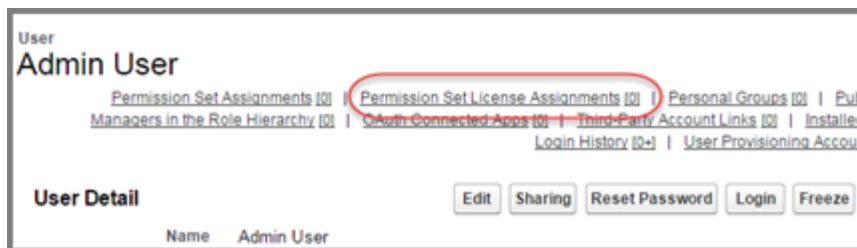
Pour utiliser la plate-forme Wave, commencez par l'activer pour votre organisation.

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Analytics Cloud | Mise en route**.
2. Cliquez sur **Activer Analytics**.

Attribuer des licences d'ensemble d'autorisations

Attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations à *chaque utilisateur* de votre organisation qui doit accéder à l'application Sales Wave.

1. Dans le menu Configuration, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Utilisateurs**.
2. Cliquez sur le nom de l'utilisateur qui doit accéder à Wave. Vous pouvez commencer par **Utilisateur**, **Administrateur** ou par le nom de l'administrateur système.
3. Surveillez **Attributions de licence d'ensemble d'autorisations**, puis cliquez sur **Modifier les attributions**.



4. Sélectionnez les licences d'ensemble d'autorisations Sales Analytics Apps, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Important: Répétez ces étapes pour chaque utilisateur de votre organisation qui doit accéder à l'application Sales Wave.

Création d'ensemble d'autorisations application Sales Wave

Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Sales Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.

Après avoir attribué aux utilisateurs des licences d'ensemble d'autorisations Sales Analytics App, créez des ensembles d'autorisations contenant des autorisations Sales Wave, puis attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez créer tous les ensembles d'autorisations nécessaires pour répondre aux besoins de vos utilisateurs. Nous indiquons comment créer deux ensembles d'autorisations :

- L'ensemble d'autorisations *Gérer Sales Wave*, pour les utilisateurs qui créent et administrent Sales Wave.
 - L'ensemble d'autorisations *Afficher Sales Wave*, pour les utilisateurs qui explorent les tableaux de bord et les jeux de données de l'application.
1. Créez un ensemble d'autorisations Gérer Sales Wave qui accorde aux utilisateurs l'accès à toutes les fonctionnalités de l'application.
 - a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
 - b. Saisissez *Gérer Sales Wave* dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des ensembles d'autorisations :

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

- c.  **ATTENTION:** Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Sales Wave.

Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut --Aucune-- inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.

- d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.
- e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.
- f. Sélectionnez les autorisations utilisateur suivantes : « Utiliser les modèles d'application Wave Analytics », « Accéder aux modèles et applications Sales Cloud Analytics », « Gérer les modèles d'applications Wave Analytics » et « Modifier les flux de données de Wave Analytics ». Assurez-vous de sélectionner les quatre autorisations. Cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs de créer et d'administrer Sales Wave, et d'accéder à toutes les fonctionnalités de l'application. Vous pouvez désormais l'attribuer à des utilisateurs, opération présentée dans [Attribution d'ensembles d'autorisations Sales Wave](#).
2. Créez un ensemble d'autorisations Afficher Sales Wave, qui permet aux utilisateurs d'afficher les tableaux de bord et les jeux de données de l'application.
- a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
- b. Saisissez `Afficher Sales Wave` dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.
- c.  **ATTENTION:** Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Sales Wave.
- Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut --Aucune-- inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.
- d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.
- e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.
- f. Sélectionnez uniquement les autorisations utilisateur « Utiliser les modèles d'application Wave Analytics » et « Accéder aux modèles et applications Sales Cloud Analytics », puis cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs d'afficher les tableaux de bord et les jeux de données de l'application Sales Wave. Vous pouvez désormais l'attribuer à des utilisateurs, opération présentée dans [Attribution d'ensembles d'autorisations Sales Wave](#) à la page 18.

Attribution d'ensembles d'autorisations Sales Wave aux utilisateurs

Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs de Sales Wave (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application.

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**.
2.  **ATTENTION:** Attribuez l'ensemble d'autorisations Gérer Sales Wave avec précaution, car il permet aux utilisateurs d'administrer Sales Wave, à savoir créer, modifier et supprimer l'application. Attribuez-le uniquement aux utilisateurs chargés de l'administration ou de la gestion de l'application.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour attribuer un ensemble d'autorisations à des utilisateurs :

- Attribuer des ensembles d'autorisations

Cliquez sur l'ensemble d'autorisations que vous souhaitez attribuer aux utilisateurs. Si vous avez suivi les instructions de la rubrique [Création d'ensembles d'autorisations Sales Wave](#), sélectionnez l'ensemble d'autorisations Gérer Sales Wave ou Afficher Sales Wave.

3. Cliquez sur **Gérer les attributions** et sur **Ajouter des attributions**.
4. Sélectionnez les utilisateurs qui doivent accéder à Wave, puis cliquez sur **Terminé**.

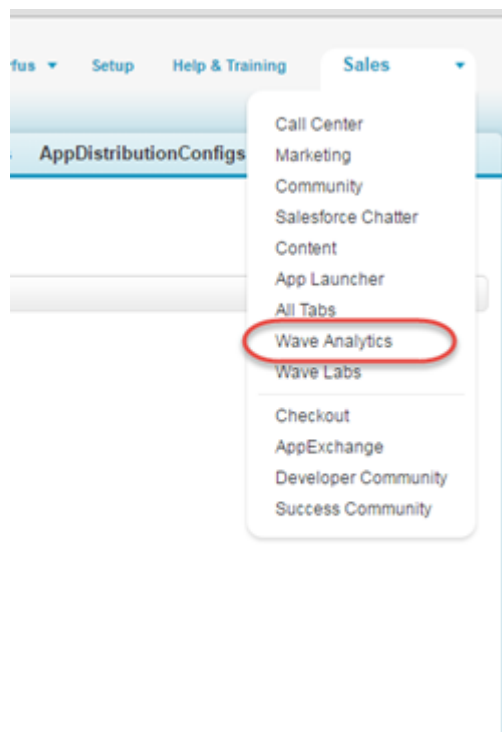
Une fois ces étapes exécutées, créez et partagez Sales Wave avec les utilisateurs de votre organisation. Les utilisateurs peuvent explorer les tableaux de bord et les jeux de données Sales Wave uniquement lorsque vous avez partagé l'application avec eux.

Création et partage de l'application Sales Wave Analytics

Utilisez le configurateur de l'application Sales Wave pour créer l'application et commencer à exploiter vos données Sales Wave, sans attendre.

Pour créer l'application Sales Wave, procédez comme suit : Si le résultat ne vous satisfait pas, vous pouvez supprimer l'application et la recréer rapidement. Vous pouvez également visionner la vidéo [Create the Sales Wave App, Part 1: Using the Configuration Wizard](#), qui couvre les étapes présentées ici.

1. Connectez-vous à Salesforce.
2. Sélectionnez **Wave Analytics** dans le menu Force.com (en haut à droite de la fenêtre Salesforce).



AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

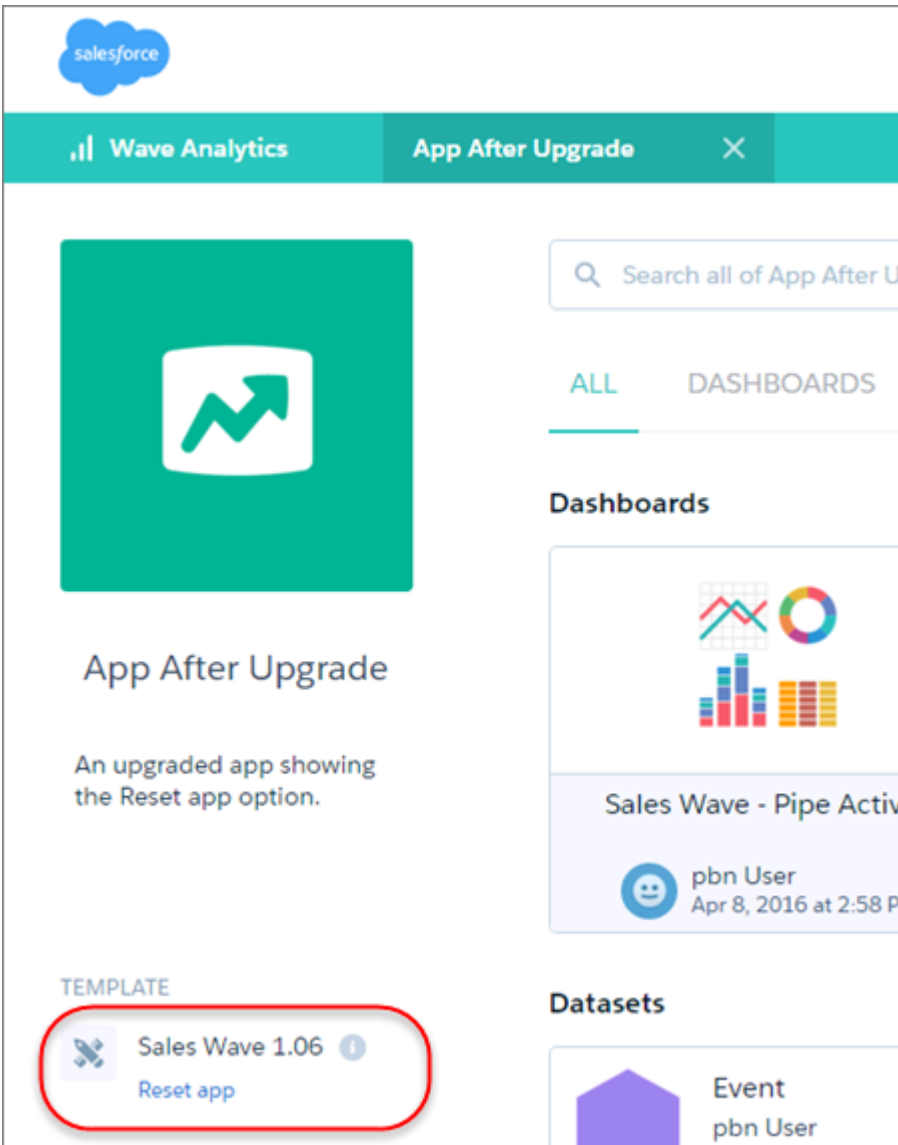
- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données Wave Analytics

3. Cliquez sur **Créer**, sélectionnez **Application**, sélectionnez **Sales Wave**, puis cliquez sur **Continuer**
4. Salesforce ouvre l'assistant de configuration de Sales Wave qui permet de personnaliser votre expérience de l'application. L'assistant présente une série d'écrans, chacun présentant un ensemble de questions et leurs réponses possibles dans des menus déroulants. Répondez aux questions selon les préférences de votre entreprise en matière d'affichage des données. Pour plus d'informations sur les réponses à apporter à ces questions, reportez-vous à [Personnaliser Sales Wave avec l'assistant de configuration](#). Sales Wave

enregistre les réponses que vous sélectionnez dans le tableau de bord Personnaliser Sales Wave Analytics, qui est créé avec votre application.

5. Donnez à votre application un nom facile à reconnaître pour les autres personnes de votre entreprise.
 6. Cliquez sur **Créer**. Le flux de données qui crée l'application démarre avec ses ressources (qui incluent un fichier de définition de [flux de données](#), des jeux de données et des tableaux de bord).
 7. Le processus de création de l'application peut prendre quelques minutes. Vous pouvez contrôler le statut du flux de données : ouvrez la page d'accueil de Wave, cliquez sur le menu d'engrenage en haut à droite de la page, puis sélectionnez Surveillance des données. Sélectionnez ensuite Vue de flux de données dans le menu déroulant en haut à gauche, puis recherchez votre application.
 8.  **Remarque:** La fonctionnalité de réinitialisation d'application est disponible uniquement pour les clients qui créent une application à l'aide d'une version publiée dans la publication Summer '16 ou ultérieure.
-  **Important:** La réinitialisation de votre application retire toutes les personnalisations effectuées dans vos tableaux de bord, notamment les champs ou objets ajoutés au flux de données, les actions activées ou les modifications des paramètres de sécurité, et les couleurs et étiquettes des tableaux de bord. Si vous avez effectué des personnalisations, nous recommandons d'enregistrer des copies du fichier de définition de votre flux de données et de vos tableaux de bord. Vous pouvez ensuite les copier dans votre application en la réinitialisant.

Si vous souhaitez modifier vos réponses après consultation des tableaux de bord, cliquez sur le lien Reset app (Réinitialiser l'application) à gauche de la page d'accueil de l'application.



L'assistant de configuration affiche les réponses que vous avez sélectionnées lors de la création de l'application. Choisissez de nouvelles réponses, puis cliquez sur Réinitialiser dans la dernière page de l'assistant. Votre application est de nouveau créée avec vos nouveaux paramètres. Vous pouvez également utiliser la fonctionnalité de réinitialisation pour restaurer les tableaux de bord que vous avez supprimés.

9. Vous pouvez également supprimer votre application et recommencer le processus de création d'application. Pour supprimer, placez votre curseur au-dessus de l'icône de l'application que vous venez de créer, puis cliquez sur Supprimer. Cliquez ensuite sur Oui pour confirmer la suppression de toutes les ressources associées à l'application. Avant de supprimer l'application, faites une capture d'écran du tableau de bord Personnaliser Sales Wave Analytics pour pouvoir consulter vos sélections antérieures en recréant l'application.
10. Une fois l'application créée, partagez-la avec les utilisateurs de votre organisation. Vous ne pouvez la partager uniquement avec les utilisateurs dont les autorisations « Utiliser les applications Wave Analytics basées sur un modèle » et « Accéder aux modèles et aux applications Sales Cloud Analytics » sont activées (pour en savoir plus sur les autorisations de l'application Sales Wave, reportez-vous à [Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Sales Wave](#)). Pour partager l'application, survolez l'icône de l'application, puis cliquez sur **Partager**. Saisissez ensuite le nom des membres de l'équipe, cliquez sur **Ajouter**, puis sur **Enregistrer**.

Si votre entreprise suit les quotas au niveau de l'utilisateur, mettez à jour le jeu de données Quota (cible), qui a été créé avec l'application, avant d'explorer vos données. Reportez-vous à [Mise à jour du jeu de données Quota \(cible\) de Sales Wave](#).

Lorsque vous créez l'application, les tableaux de bord Sales Wave affichent le numéro associé à un nom de rôle dans la hiérarchie. Pour afficher le nom de la personne responsable de ce rôle, vous pouvez mettre à jour la valeur du rôle en modifiant le fichier de métadonnées étendues (XMD) du jeu de données correspondant. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Intégration de Sales Wave à Salesforce](#).

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Personnalisation de Sales Wave avec l'assistant de configuration](#)

[Mise à niveau de l'application Sales Wave](#)

Personnalisation de Sales Wave avec l'assistant de configuration

L'assistant de configuration de Sales Wave permet de créer l'application Sales Wave afin de refléter les données telles que votre société souhaite les visualiser.

Lorsque vous créez l'application Sales Wave, l'assistant de configuration intégré vous pose une série de questions. Vos réponses déterminent l'affichage de vos données commerciales pour les utilisateurs dans les tableaux de bord de Sales Wave. Répondez à ces questions en reflétant la façon dont votre organisation utilise Sales Wave afin de définir des tableaux de bord aussi représentatifs et utiles que possible.

Il commence par deux pages de questions de base relatives à l'utilisation par votre organisation des objets Salesforce Comptes et Opportunités. L'une des questions sur les Opportunités vous demande si vous utilisez l'objet Produits. Si vous répondez Oui, une page affiche des questions sur l'utilisation de l'objet Produits. Les pages suivantes vous aident à optimiser Sales Wave en vous posant plusieurs questions générales et en vous demandant si vous souhaitez importer des informations supplémentaires dans Wave pour les jeux de données et les tableaux de bord de l'application.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

L'assistant comprend des instructions qui facilitent le choix des réponses appropriées, et la plupart des questions sont explicites. Voici quelques conseils d'utilisation de l'assistant, notamment comment répondre aux questions les plus complexes.

Important: Avant d'utiliser l'assistant de configuration, suivez les deux étapes ci-dessous.

1. Définissez la sécurité au niveau du champ de Salesforce pour activer les utilisateurs d'intégration Cloud Wave Analytics afin d'afficher tous les champs que vous souhaitez utiliser dans Sales Wave. Les utilisateurs d'intégration exécutent le flux de données. Par conséquent, s'ils ne disposent pas des autorisations de sécurité au niveau du champ appropriées, le flux de données risque d'échouer. Reportez-vous à Sécurité au niveau du champ.
2. Actualisez le cache de votre navigateur avant d'utiliser l'assistant pour vous assurer qu'il comprend tous les champs que vous avez récemment ajoutés à Salesforce.

Consignes générales

Pour garantir de meilleurs résultats en utilisant l'assistant, suivez les consignes ci-dessous.

- **La plupart des questions fournissent des réponses dans des listes de sélection montrant des champs d'objets Salesforce.** Les listes comprennent des champs Salesforce standard ainsi que les champs personnalisés que vous avez configurés dans un objet. Répondez à ces questions en sélectionnant parmi les champs affichés. La plupart des questions de ce type permettent de sélectionner un seul champ, et quelques-unes plusieurs champs.
- **Vous pouvez sélectionner un champ d'un objet seulement une fois.** Après avoir sélectionné un champ, il n'est plus disponible pour répondre aux autres questions.

- **Les autres questions proposent de répondre par oui ou par non, fournissent une série d'options ou invitent à saisir un texte.**
- **La réponse aux questions signalées par un astérisque (*) est obligatoire.**
- **L'utilisation des réponses par défaut génère un ensemble de tableaux de bord utiles.** Si vous hésitez dans votre sélection, utilisez la réponse présélectionnée. Certaines questions n'ont aucune réponse présélectionnée. Le cas échéant, Sales Wave vous invite à faire un choix. Si le résultat ne vous satisfait pas, vous pouvez supprimer l'application et la recréer.
- **Vous contrôler une partie seulement de l'application en utilisant les paramètres de l'assistant, notamment les filtres utilisés dans les tableaux de bord.** Nous avons conçu l'application en vue de fournir des valeurs d'analyse immédiates, sans contribution importante de votre part.
- **Quelques réponses seulement dépendent du contexte de la question.** Les listes de sélection de réponses contiennent de nombreux champs, mais seuls quelques champs sont pertinents pour votre application. Par exemple, il est peu probable que vous souhaitiez filtrer les données de compte par l'URL de la photo, même si l'objet Comptes inclut une URL de photo.

Page 1 : Définir l'affichage des données des comptes par Sales Wave

Les questions de cette page permettent de déterminer comment Sales Wave filtre les données des clients, recherche de nouvelles affaires et des données géographiques. Toutes les questions sont obligatoires.

- Question 3 : vous demande quel champ de l'enregistrement Comptes vous utilisez pour déterminer si un compte est une nouvelle affaire. Correspond à la première méthode utilisée par Sales Wave pour filtrer les données des nouvelles affaires. La deuxième méthode est fournie par un champ dans l'objet Opportunités que vous sélectionnez à la page 2.
- Question 4 : vous demande si vous souhaitez afficher les données géographiques. Vous pouvez sélectionner un graphique à barres, ou une carte de pays ou mappemonde standard.
- Question 5 : vous demande quel champ de l'enregistrement Comptes Sales Wave doit utiliser en tant que filtre principal des données géographiques. Si vous avez sélectionné une mappemonde à la Question 4, assurez-vous de sélectionner le champ qui contient les informations sur le pays. Si vous avez sélectionné la carte d'un pays, sélectionnez le champ qui contient les informations sur les régions/provinces.

Page 2 : Définir l'affichage des données des opportunités par Sales Wave

Les questions de cette page permettent de déterminer comment Sales Wave filtre les données sur les opportunités, et comment votre organisation utilise l'objet Opportunités. Toutes les questions sont obligatoires.

- Question 2 : permet de sélectionner la deuxième méthode utilisée par Sales Wave pour filtrer les données des nouvelles affaires. Vous déterminez la première méthode à la Question 3 page 1.
- Question 5 : vous demande si vous suivez les produits au niveau de l'opportunité. Le cas échéant, répondez Oui. L'assistant Sales Wave affiche une page séparée pour vous demander comment vous utilisez l'objet Produits.

Page 3 : Définir l'affichage des données des produits par Sales Wave

Cette page est affichée uniquement si vous répondez Oui à la question de la page précédente sur le suivi des produits. Si vous répondez Non, vous accédez directement à la page 4 et cette page n'est pas affichée. Les questions de cette page permettent de déterminer comment Sales Wave filtre les données sur les produits.

Page 4 : Optimiser les jeux de données et les tableaux de bord

Cette page vous pose des questions diverses, mais importantes, sur l'aspect et l'affichage des données par Sales Wave. Elle comprend des questions sur la date de début de l'exercice fiscal et sur les paramètres de sécurité. Toutes les questions sont obligatoires.

- Question 2 : De nombreuses organisations conservent les données sur les quotas de leurs équipes commerciales dans un outil extérieur à Salesforce. Si vous souhaitez importer ces données pour les afficher dans les tableaux de bord Sales Wave, sélectionnez Oui. Importez ensuite un fichier CSV créé précédemment et contenant les données des quotas. Reportez-vous à [Mise à jour du jeu de données Quota \(cible\) de Sales Wave](#).
- Question 3 : Permet de contrôler accès aux données pour les utilisateurs de Sales Wave. Les options disponibles sont les suivantes :
 - L'option 1 applique la hiérarchie des rôles Salesforce, ce qui signifie que les utilisateurs peuvent afficher uniquement les données des Opportunités et des Comptes qui leur appartiennent ou appartiennent à leurs subordonnés.
 - L'option 2 active l'analyse comparative de l'équipe. Elle permet aux utilisateurs d'afficher les données des Opportunités et des Comptes qui leur appartiennent ou appartiennent à leurs subordonnés, comme dans l'option 2. Elle permet également aux utilisateurs d'afficher les données des Opportunités et des Comptes qui appartiennent à d'autres utilisateurs de niveau égal au leur dans la hiérarchie des rôles.
 - L'option 3 permet aux utilisateurs d'afficher toutes les données de Sales Cloud, quel que soit le rôle.

Page 5 : Importer des données supplémentaires sur les comptes et les opportunités

Les questions de cette page permettent de sélectionner les données de champs supplémentaires dans les comptes et les opportunités, et de les importer dans les jeux de données de l'application. Une fois importées, vous pouvez afficher les données dans les tableaux de bord après une modification préalable dans l'interface utilisateur ou en changeant le JSON du tableau de bord. Les questions vous interrogent séparément sur les champs qui comprennent des mesures (valeurs numériques) et des dimensions (valeurs textuelles). Toutes les questions sont facultatives.

Page 6 : Ajouter des objets

Sélectionnez les objets Salesforce supplémentaires que vous souhaitez analyser dans Sales Wave. Ils sont ajoutés dans l'application en tant que jeux de données.

Pages 7 et 8 : Ajouter des champs à partir des objets sélectionnés page 6

Ajoutez des champs aux jeux de données que Sales Wave crée en fonction de votre réponse à la question de la page 6. Vous pouvez sélectionner des mesures (champs numériques) et des dimensions (champ de texte) à partir des objets que vous avez sélectionnés à la page 6.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création et partage de l'application Sales Wave Analytics](#)

Mise à niveau de l'application Sales Wave

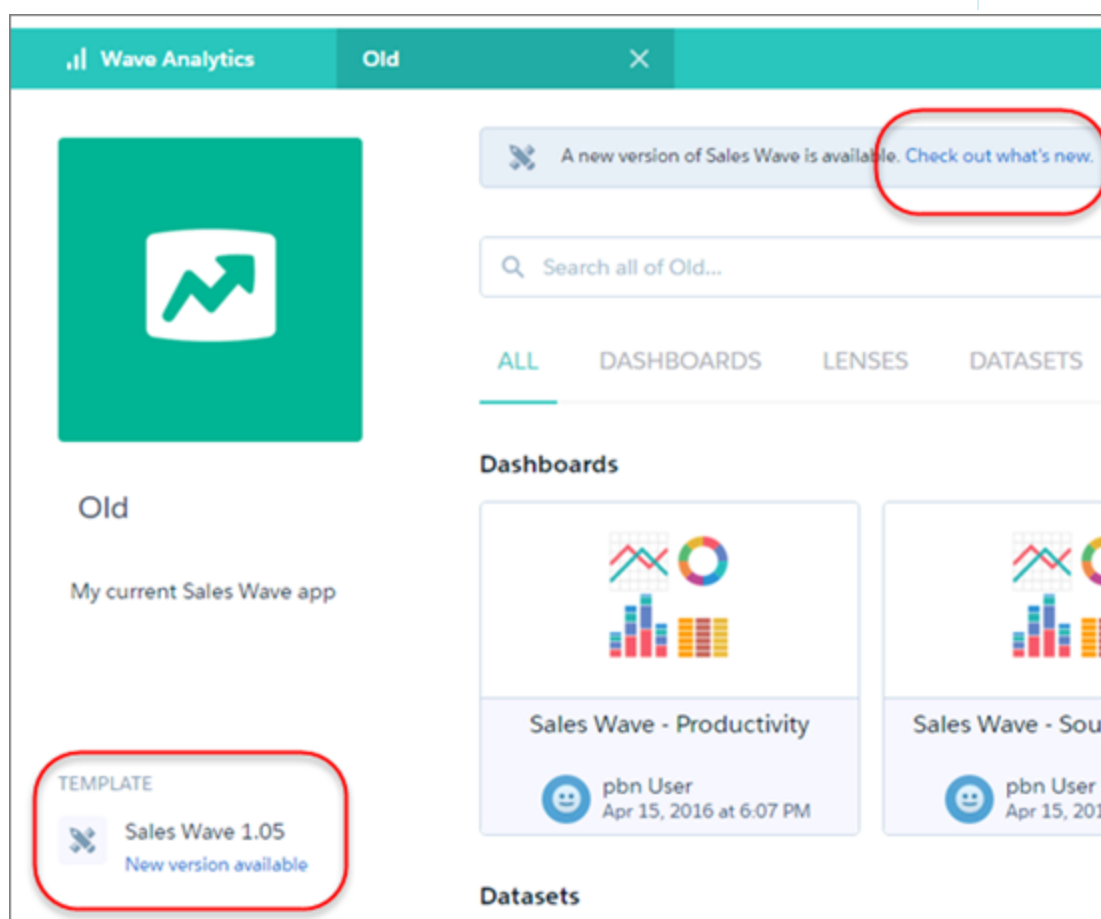
Bénéficiez des dernières fonctionnalités de Sales Wave en mettant à niveau votre application chaque fois que nous publions une nouvelle version.

La bannière en haut de votre page d'accueil vous informe que nous avons publié une nouvelle version. Elle contient également un lien vers les informations sur la version. Un autre lien vous invite à lancer le processus de mise à niveau, dans la colonne de gauche de la page d'accueil, sous le nom de l'application.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics



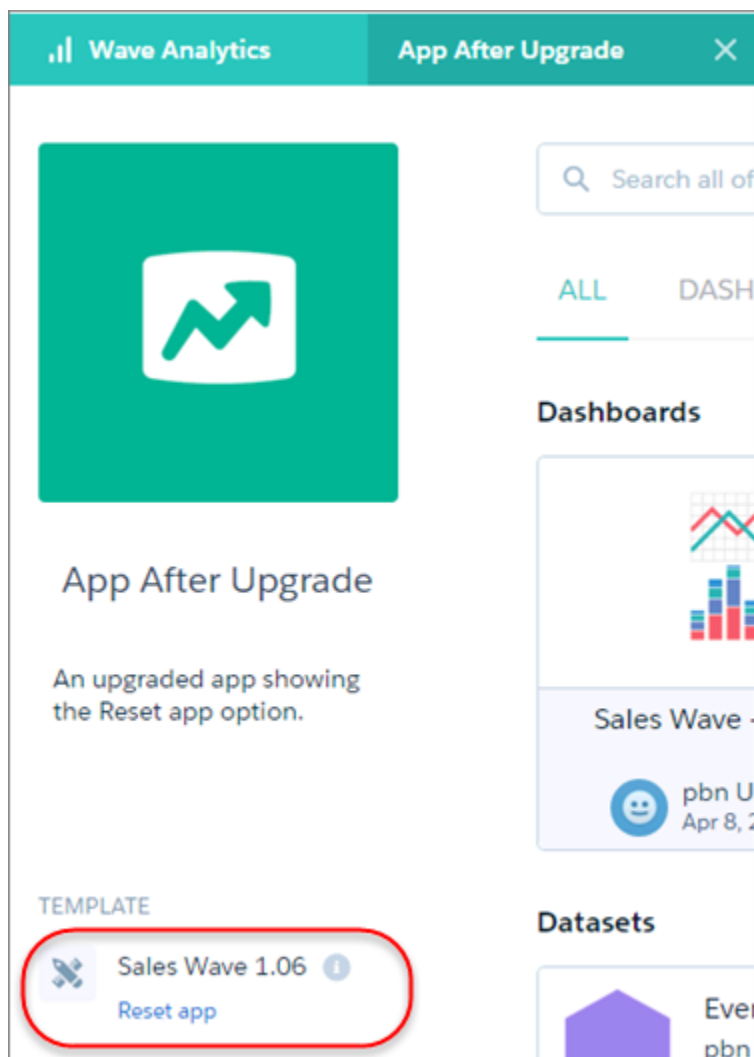
Pour mettre à niveau votre application, procédez comme suit :

1. Cliquez sur le lien « Nouveautés » dans la bannière ou sur le lien « Nouvelle version disponible » dans la colonne gauche de la page d'accueil de votre application.
2. Vous pouvez lire des informations sur la nouvelle version en haut de la page qui s'ouvre. En bas de la page, recherchez les deux boutons : **Upgrade current app** (Mettre à niveau l'application actuelle) et **Create new app** (Créer une application).

3. Survolez les boutons pour consulter une description de leur action. Si vous cliquez sur **Upgrade current app** (Mettre à niveau l'application actuelle), vous remplacez votre application actuelle et toutes ses ressources par une application basée sur la nouvelle version. Toutes les personnalisations sont également supprimées, notamment les nouveaux champs ou objets ajoutés au flux de données, les modifications apportées aux paramètres de sécurité, les étiquettes et les couleurs des tableaux de bord. Si vous cliquez sur **Create new app** (Créer une application), vous créez une copie de votre application actuelle basée sur la nouvelle version. Choisissez l'option correspond à vos besoins, puis cliquez sur le bouton approprié.
4.  **ATTENTION:** Si vous avez personnalisé votre application, cliquez sur **Create new app** (Créer une application) au lieu de **Upgrade current app** (Mettre à niveau l'application actuelle) pour faire une copie basée sur une nouvelle version d'application. Votre version actuelle est conservée avec toutes les personnalisations, et vous pouvez la copier manuellement dans la nouvelle version de l'application.

Si vous cliquez sur **Upgrade current app** (Mettre à niveau l'application actuelle), un écran vous avertit que l'option de mise à niveau remplace l'application actuelle et retire toutes les personnalisations effectuées. Si vous acceptez, cochez la case, puis cliquez sur **Continue**. Sinon, cliquez sur **Back** (Retour) pour revenir à l'écran précédent. Si vous cliquez sur **Continue**, l'assistant de configuration s'affiche. Passez à l'étape 6.
5. Si vous cliquez sur **Create new app** (Créer une application), l'assistant de configuration s'affiche. Aucun avertissement n'est affiché, car vous ne remplacez pas votre application actuelle, elle est conservée avec toutes les personnalisations effectuées.
6. L'assistant de configuration est préchargé avec les paramètres que vous avez choisis lors de la dernière utilisation. Vous pouvez conserver ces paramètres ou les modifier. Parcourez chaque page de l'assistant.
7. Une fois l'assistant terminé, Wave affiche un écran qui indique les ressources impactées par la mise à jour. Examinez le nombre de jeux de données, de tableaux de bord et de perspectives modifiées, supprimées ou ajoutées par la mise à niveau. L'écran indique également comment les ressources sont modifiées et si les modifications concernent les données ou la présentation. Vous pouvez aussi télécharger un fichier avec le code des modifications apportées à l'application. Si vous avez personnalisé l'application, téléchargez et enregistrez le fichier afin de copier-coller le code de personnalisation dans la version mise à niveau.
8. *Option de mise à niveau uniquement :* Si vous mettez votre application à niveau, cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**. N'oubliez pas que toutes les personnalisations que vous avez effectuées sont remplacées. Vous pouvez également cliquer sur **Retour** pour revenir à l'assistant de configuration et modifier vos sélections, ou sur **X** dans le coin supérieur droit pour annuler.
9. *Option de création uniquement :* Si vous créez l'application, donnez-lui un nom différent de celui de la version actuelle, puis cliquez sur **Créer une application**. Cette option enregistre votre application actuelle et toutes ses personnalisations. Vous pouvez également cliquer sur **Retour** pour revenir à l'assistant de configuration et modifier vos sélections, ou sur **X** dans le coin supérieur droit pour annuler.

Si le lien sous le nom de l'application indique « Réinitialiser l'application », vous utilisez la dernière version et aucune mise à niveau n'est nécessaire.



Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de Sales Wave

Si vous répondez « oui » à la question de l'assistant de configuration portant sur les quotas de suivi de votre entreprise au niveau utilisateur, mettez à jour le jeu de données Sales Wave Quota pour inclure les données de quotas de votre équipe dans l'application.

Lorsque vous créez l'application Sales Wave, un jeu de données Quota (cible) est créé avec l'application. Pour explorer la façon dont les membres de l'équipe effectuent le suivi de leurs quotas mensuels, trimestriels ou annuels dans Sales Wave, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota en suivant les étapes ci-dessous. Vous pouvez également visionner la vidéo [Create the Sales Wave App, Part 2: Upload the Quota CSV File and Schedule a Dataflow](#), qui couvre les étapes décrites ici.



Remarque: Lorsque vous utilisez des fichiers .CSV que vous souhaitez importer dans Sales Wave, créez et ouvrez-les uniquement dans un éditeur de texte compatible UTF-8. Leur ouverture dans Microsoft Excel ou dans un autre logiciel de feuille de calcul modifie le format des fichiers .CSV qui deviennent inutilisables dans Sales Wave.

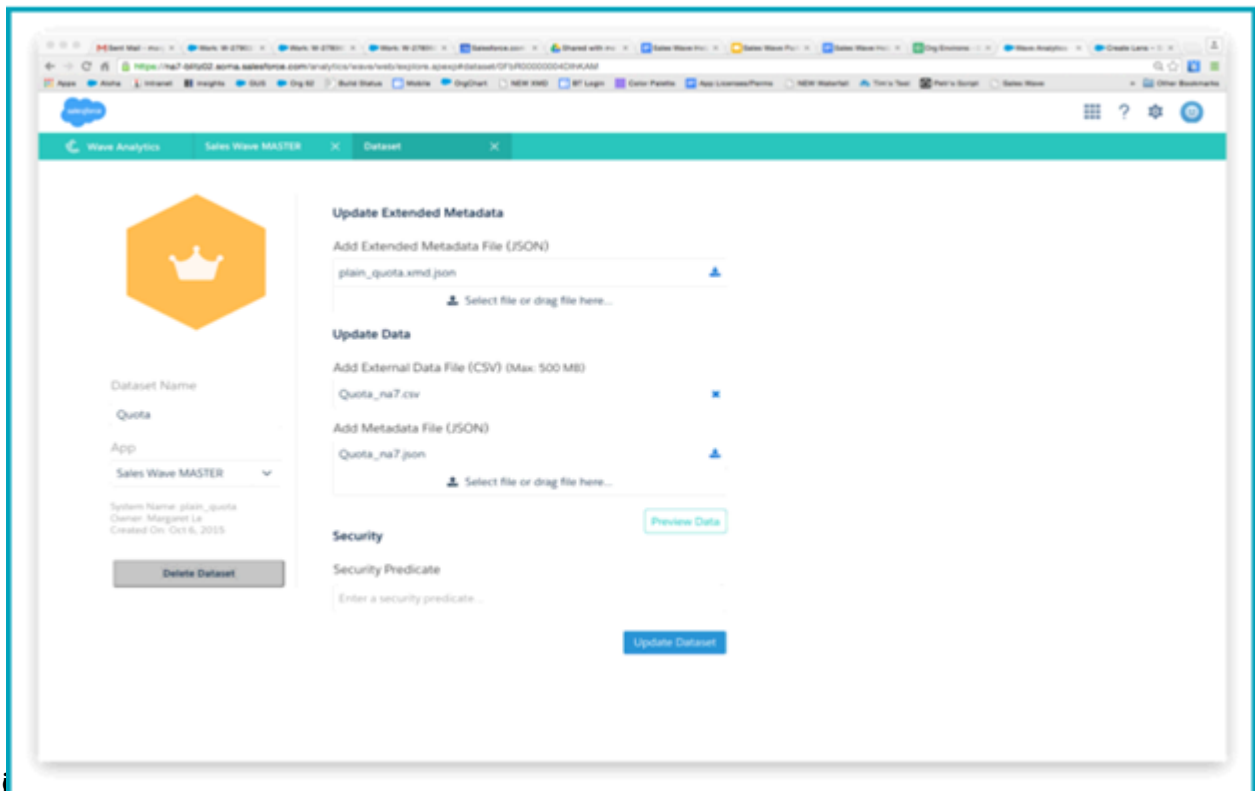
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données Wave Analytics

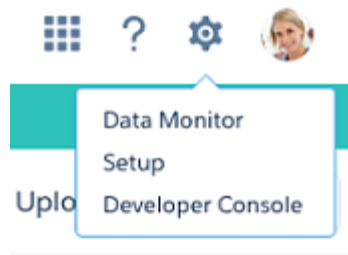
 **Remarque:** Si votre entreprise n'effectue pas de suivi des quotas au niveau des utilisateurs, vous pouvez ignorer cette étape. Vous devez effectuer cette étape uniquement si vous avez répondu « oui » à la question de l'assistant de configuration portant sur le suivi des quotas au niveau utilisateur.

1. Créez un fichier .CSV comprenant les champs suivants, dans cet ordre : QuotaAmount, StartDate (au format aaaa-mm-jj), OwnerName et Username. Les noms de fichiers sont sensibles à la casse et doivent être affichés dans votre fichier exactement comme ils se présentent ici. Pour consulter un exemple, reportez-vous à [Exemple de fichier .CSV Sales Wave](#).
2. Enregistrez le fichier à un emplacement facilement mémorisable.
3. Dans Salesforce, rendez-vous sur la page d'accueil Wave Analytics et recherchez le jeu de données Quota (cible).
4. Passez le pointeur de la souris sur le jeu de données puis cliquez sur **Modifier**.
5. Salesforce affiche l'écran de modification du jeu de données Quota. Dans la section Mettre à jour les données, sélectionnez **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser**

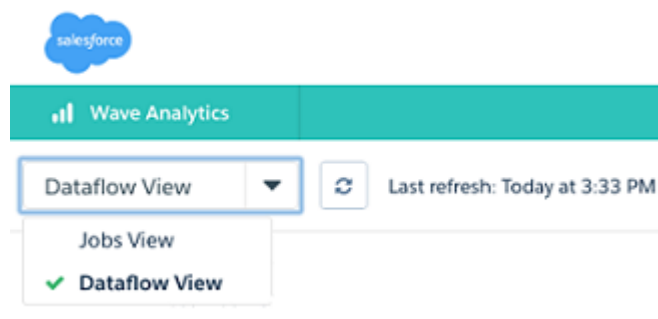


6. Dans la boîte de dialogue qui s'ouvre, accédez au fichier .CSV que vous avez créé à l'étape 1, puis double-cliquez dessus.
7. Cliquez sur **Mettre à jour du jeu de données**.
8. Si votre exercice fiscal est différent de l'année civile, c'est-à-dire si elle ne commence pas au 1er janvier, vous devez également mettre à jour le fichier de métadonnées Quota.
 - a. Copiez le fichier JSON depuis la [fichier Sales Wave Quota Dataset JSON](#), puis collez-le dans l'éditeur de texte de votre choix.
 - b. Modifiez la valeur 4 de "fiscalMonthOffset" en saisissant la valeur de mois de début de votre période fiscale. Dans les métadonnées Sales Wave, le chiffre « 0 » correspond à janvier, « 1 » correspond à février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à décembre.
 - c. Enregistrez le fichier sur votre bureau, puis chargez-le dans Sales Wave en le faisant glisser dans **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser ici...** dans la section Ajouter un fichier de métadonnées (JSON) de l'écran d'édition du jeu de données.
 - d. Cliquez sur **Mettre à jour le jeu de données**.

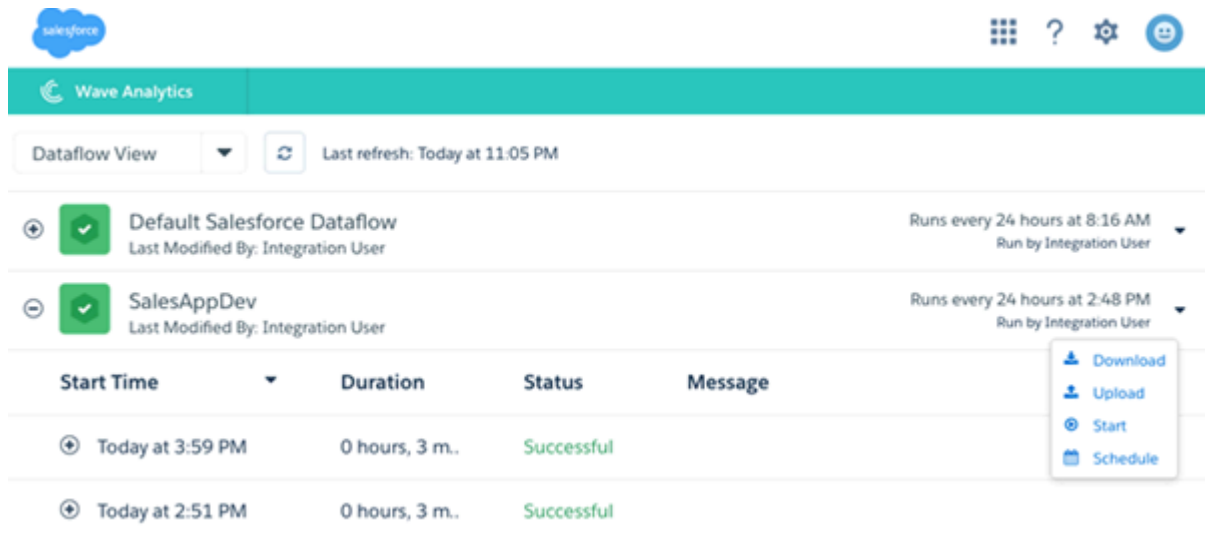
9. Une fois vos données de quota chargées, exécutez de nouveau le flux de données pour actualiser les tableaux de bord.
- a. Cliquez sur l'engrenage en haut à droite de l'écran Sales Wave, puis sélectionnez Surveillance des données.



- b. Sélectionnez la vue du Flux de données dans le menu en haut à gauche de l'écran Surveillance des données.



- c. Recherchez votre application, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu situé à droite de l'écran, en regard de l'icône et du nom de l'application, puis cliquez sur



avez terminé. Le flux de données s'assure que Sales Wave dispose des dernières données commerciales de votre société. Pour plus d'informations sur les flux de données, reportez-vous à [Planification du flux de données quotidien Sales Wave App](#).

DANS CETTE SECTION :

[Exemple de fichier .CSV Sales Wave](#)

Voici un exemple du fichier .CSV que vous créez pour mettre à jour le jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.

[Fichier JSON du jeu de données Sales Wave Quota](#)

Utilisez ce fichier pour mettre à jour le jeu de données Sales Wave Quota avec la date de début de votre exercice fiscal, si elle ne correspond *pas* au 1er janvier.

Exemple de fichier .CSV Sales Wave

Voici un exemple du fichier .CSV que vous créez pour mettre à jour le jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.



Remarque: Ce fichier est à titre d'exemple uniquement. Créez un fichier .CSV unique avec des données de quotas pour les membres de votre équipe, avec les champs suivants :

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Username

Créez le fichier à l'aide d'un éditeur de texte compatible UTF-8, et n'ouvrez pas le fichier avec Microsoft Excel ou une autre application tableur. Les noms de fichiers sont sensibles à la casse et doivent être affichés dans votre fichier exactement comme ils se présentent ici.

Reportez-vous à [Mise à jour du jeu de données Quota \(cible\) de Sales Wave](#) à la page 91.

**Exemple:**

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
```

Fichier JSON du jeu de données Sales Wave Quota

Utilisez ce fichier pour mettre à jour le jeu de données Sales Wave Quota avec la date de début de votre exercice fiscal, si elle ne correspond *pas* au 1er janvier.

Copiez le contenu de ce fichier dans l'éditeur de votre choix, puis modifiez la valeur `"fiscalMonthOffset"` (indiquée en **gras**) sur le mois auquel votre période fiscale débute. Dans les métadonnées Sales Wave, la valeur « 0 » correspond à Janvier, « 1 » correspond à Février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à Décembre. Dans le code ci-dessous, la valeur est définie sur « 4 », qui correspond à Mai. Utilisez la valeur qui représente le mois auquel votre période fiscale débute. Enregistrez ensuite le fichier, puis chargez-le dans Sales Wave en suivant les instructions de la rubrique [Mise à jour du jeu de données Sales Wave Quota \(cible\)](#).

```
{
  "objects": [
    {
      "connector": "CSV",
      "fullyQualifiedName": "Quota_csv",
      "label": "Quota.csv",
      "name": "Quota_csv",
      "fields": [
        {
          "fullyQualifiedName": "QuotaAmount",
          "name": "QuotaAmount",
          "type": "Numeric",
          "label": "QuotaAmount",
          "precision": 18,
          "defaultValue": "0",
          "scale": 0
        },
        {
          "fullyQualifiedName": "StartDate",
          "name": "StartDate",
          "type": "Date",
          "label": "StartDate",
          "format": "yyyy-MM-dd",
"fiscalMonthOffset": 4,
          "isYearEndFiscalYear": true
        }
      ],
      {
        "fullyQualifiedName": "OwnerName",
        "name": "OwnerName",
        "type": "Text",
        "label": "OwnerName"
      },
      {
        "fullyQualifiedName": "Username",
        "name": "Username",
        "type": "Text",
        "label": "Username"
      }
    ]
  ]
}
```


Planification du flux de données quotidien Sales Wave

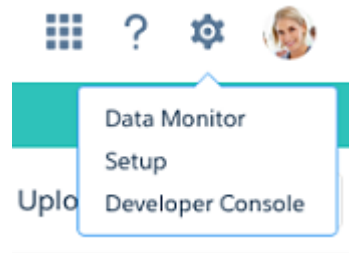
Planifiez un flux de données quotidien hors des heures ouvrables standard, avant de les explorer avec Sales Wave.

Lorsque vous créez Sales Wave, le processus comprend un flux de données qui importe dans Wave les toutes dernières données Sales Wave. Vous pouvez planifier la réexécution quotidienne du flux de données pour vous assurer que l'application utilise des données Salesforce actualisées. Planifiez le flux de données sur une période extérieure à vos heures ouvrables normales afin de ne pas gêner votre utilisation de l'application.

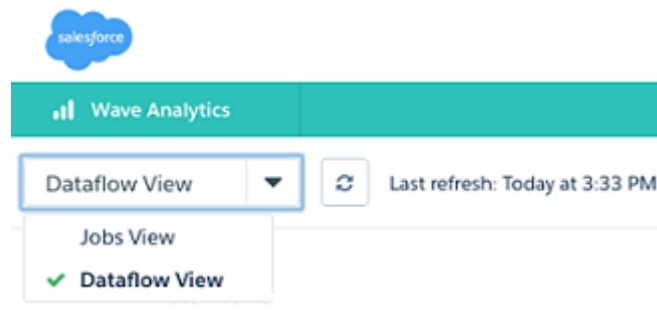
 **Remarque:** Le flux de données Sales Wave est exécuté uniquement lorsque vous créez l'application. Planifiez une exécution quotidienne afin d'utiliser les données commerciales les plus récentes.

Vous pouvez également visionner la vidéo  [Create the Sales Wave App, Part 2: Upload the Quota CSV File and Schedule a Dataflow](#), qui couvre les étapes décrites ici.

1. Accédez à **Wave Analytics** dans le menu de Force.com (en haut à droite de la fenêtre de Salesforce), si ce n'est déjà fait. Ouvrez la Surveillance des données en cliquant sur l'icône d'engrenage en haut à droite de l'écran.



2. Sélectionnez Vue de flux de données dans le menu en haut à gauche Surveillance des données.



3. Recherchez l'application que vous avez créée, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu à droite de l'écran en regard de l'icône et du nom de l'application. Sélectionnez **Planifier** et définissez une heure pour le flux de données. Sélectionnez une heure

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

extérieure à vos heures ouvrables normales afin de ne pas gêner vos activités professionnelles. Cliquez sur

The screenshot shows the Salesforce Wave Analytics interface. At the top, there's a 'Wave Analytics' header. Below it, a 'Dataflow View' dropdown and a 'Last refresh: Today at 11:05 PM' indicator. A list of dataflows is shown, including 'Default Salesforce Dataflow' and 'SalesAppDev', both marked as 'Successful'. Below the list, a table displays execution details:

Start Time	Duration	Status	Message
Today at 3:59 PM	0 hours, 3 m.	Successful	
Today at 2:51 PM	0 hours, 3 m.	Successful	

On the right side, a menu is open with options: Download, Upload, Start, and Schedule.

Intégration de Sales Wave à Salesforce

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les modèles d'applications Wave :	Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics
Pour utiliser Sales Wave :	Accéder aux modèles et applications Sales Cloud Analytics
Pour créer et gérer des applications Wave :	Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
	Modifier les flux de données de Wave Analytics
Pour modifier un fichier de métadonnées étendues (XMD) d'un jeu de données :	Modifier les flux de données de Wave Analytics

Éditions

Disponible avec Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

Améliorez l'utilisation de Sales Wave en effectuant plusieurs intégrations et personnalisations facultatives.

Le remplacement de noms de rôle dans des jeux de données, l'intégration du tableau de bord « Sales Wave - Présentation des comptes » dans votre page Comptes Salesforce, et l'exposition de Sales Wave sous forme d'onglet dans Salesforce Classic peuvent faciliter l'utilisation de l'application par votre équipe.

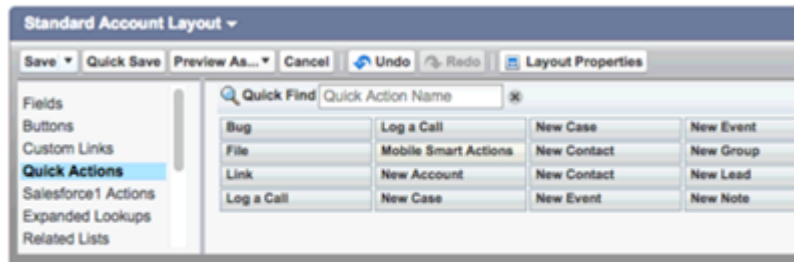
Ajout d'actions à des tableaux de bord Sales Wave

Les tableaux de bord Sales Wave utilisent des actions qui sont activées dans les présentations de page Compte et Opportunité. Pour ajouter des actions, vous modifiez la présentation de page de ces objets.

Dans Salesforce, accédez aux onglets Comptes et Opportunités, ouvrez la page d'un compte ou d'une opportunité, puis cliquez sur le **lien Modifier la présentation** en haut à droite de la page.

Dans la section Actions rapides de l'éditeur, cliquez sur le **lien de remplacement de la présentation d'éditeur globale**. Si vous ou une autre personne de l'organisation l'a déjà remplacé, ce lien n'est pas affiché. Notez que le nom de cette section peut être légèrement différent dans l'organisation que vous utilisez, par exemple « Actions rapides dans l'éditeur Salesforce Classic ».

Dans le panneau Présentation du compte ou Présentation de l'opportunité (en fonction de l'objet auquel vous avez ajouté des actions) en haut de la page, cliquez sur **Actions rapides** à gauche. Faites glisser la ou les actions commençant par le mot « Nouveau » (par exemple Nouvelle tâche, Nouvelle note) vers la section Actions rapides de l'éditeur.



Cliquez sur **Enregistrer** pour valider vos modifications. Les actions que vous avez ajoutées à la présentation sont désormais disponibles à partir de graphiques et de tableaux dans des tableaux de bord Sales Wave.

Remplacement de noms de rôle dans des jeux de données

Sales Wave utilise la hiérarchie des rôles Salesforce pour vous aider à comprendre les performances commerciales de votre société. Lorsque vous créez l'application, les tableaux de bord Sales Wave affichent le numéro associé à un nom de rôle dans la hiérarchie. Cette méthode n'est pas très pratique pour afficher le rôle. Pour afficher le nom de la personne responsable de ce rôle, vous pouvez mettre à jour la valeur du rôle en modifiant le fichier de métadonnées étendues (XMD) du jeu de données correspondant.

Supposons que votre hiérarchie des rôles soit la suivante :

```
CEO (Manager: Paul)
    Sales_WW (Manager: Yves)
        Sales_WEST
        Sales_EAST
```

Pour afficher le nom du responsable dans des tableaux de bord Sales Wave, mettez à jour le fichier XMD du jeu de données Opportunité comme suit :

```
{ "labels": {
  "keys": {
    "RoleName": {
      "CEO": "Paul",
      "Sales_WW": "Yves"
    },
  },
}
```

Pour plus d'informations, reportez-vous à [Référence des métadonnées étendues \(XMD\) Wave Analytics](#).

Insertion du tableau de bord Présentation des comptes dans une présentation de page Compte

Nous avons optimisé les tableaux de bord Sales Wave Résumé du compte et Résumé de l'opportunité pour les incorporer à la présentation de page Compte de Salesforce. Vous suivre les instructions [Insertion de votre tableau de bord dans une page Salesforce](#).

Pour filtrer le tableau de bord en fonction du compte que vous affichez, utilisez la chaîne suivante en tant que filtre :

```
{
  "opportunity1": {
    "AccountId": ["$Id"]
  }
}
```

`opportunity1` correspond au nom système du jeu de données Opportunité. Le nom peut être différent dans votre organisation.

Disponibilité de Sales Wave dans un onglet Salesforce Classic

Vous pouvez accéder à Sales Wave dans Wave Analytics en cliquant sur le menu de Force.com et en sélectionnant l'application dans la page d'accueil Wave. Pour faciliter l'accès de votre équipe à l'application, vous pouvez l'exposer sous la forme d'un onglet dans Salesforce Classic. Pour cela, créez un onglet qui pointe vers une page Visualforce contenant le tableau de bord « Sales Wave - Présentation ». Suivez les instructions disponibles dans [Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce](#).

Compréhension des limitations de l'application Sales Wave Analytics

Sales Wave nécessite que Sales Cloud contiennent des données spécifiques, et prend en charge un ensemble limité d'objets Salesforce.

Conditions requises pour les données Sales Wave

Pour permettre aux tableaux de bord Sales Wave de fonctionner correctement, les données de Sales Cloud doivent remplir les exigences suivantes :

- Utiliser des objets de vente standard.
- Inclure au moins un événement et une tâche connectés à une opportunité.
- Activer le suivi historique pour les champs Montant, Étape et Date de fermeture dans l'objet Opportunités.
- Les requêtes doivent être connectées à des Comptes si vous sélectionnez l'importation des données de Requêtes dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration.
- Si vous choisissez d'importer les données de Pistes dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration, deux exigences doivent être remplies :
 1. Une piste au moins doit être convertie en une opportunité.
 2. La piste doit être connectée à un compte.
- Si vous choisissez d'importer les données de Pistes dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration, deux exigences doivent être remplies :
 1. Au moins une opportunité doit être connectée à une campagne.
 2. Au moins un membre de campagne doit être connecté à une campagne.
- Si vous choisissez d'importer des types d'enregistrement d'opportunité dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration, deux exigences doivent être remplies :
 1. Au moins un type d'enregistrement d'opportunité doit être défini.
 2. Le type d'enregistrement d'opportunité doit être connecté à au moins une opportunité.

Prise en charge des objets et des champs Salesforce par Sales Wave

Sales Wave prend en charge l'ensemble des objets et des données Salesforce standard et personnalisés. Cependant, lorsque vous créez l'application, elle comprend par défaut seulement un jeu prédéfini d'objets et de champs.

Sales Wave crée un flux de données qui expose les champs sélectionnés des objets Salesforce standard suivants :

- Comptes
- Utilisateurs
- Rôles
- Opportunités
- Produits (élément de ligne des opportunités)
- Tâches
- Événements

Sales Wave prend en charge les champs standard et personnalisés des objets Salesforce standard. Les champs fournis sont déterminés par les réponses que vous donnez en créant l'application à l'aide de l'assistant de configuration intégré.

 **Remarque:** Sales Wave limite la prise en charge à 10 objets personnalisés par organisation qui met en œuvre Sales Wave. Cette limitation est contractuelle, pas technique.

Pour ajouter des objets personnalisés ou des champs supplémentaires qui ne sont pas inclus lors de la création de l'application, vous devez mettre à jour le flux de données Sales Wave. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Création de jeux de données avec un flux de données](#).

Prise en charge des données non-Salesforce par Sales Wave

Sales Wave ne prend pas en charge les sources de données externes, à l'exception d'un fichier .CSV qui contient des données de quota au niveau de l'utilisateur. L'importation d'autres données externes nécessite une licence supplémentaire. Consultez votre représentant Salesforce pour plus de détails.

 **Remarque:** Pour inclure des données de quotas dans Sales Wave, vous devez charger un fichier CSV avec les détails. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Mise à jour du jeu de données Quota \(cible\) de l'application Sales Wave](#).

Présentation de la terminologie des données de l'application Sales Wave

Pour tirer le meilleur parti de l'application Sales Wave, il est utile de comprendre les indicateurs et les termes utilisés dans l'application.

Tableau 6: Tableaux de bord Sales Wave

Indicateur/terme	Formule	Description/Notes
Closes gagnées		Nombre d'opportunités ayant été closes et gagnées.
Closes perdues		Nombre d'opportunités ayant été closes et perdues.
Total closes	Closes gagnées + Closes perdues	Nombre total d'opportunités closes.
Quota		Nombre d'opportunités planifiées/engagées/ciblées sur une période donnée.
Réalisation du quota	Closes gagnées / Quota	Pourcentage du quota réalisé.

Indicateur/terme	Formule	Description/Notes
En voie de conclusion	Beaucoup	Peut utiliser la catégorie des prévisions ou le nom de l'étape pour effectuer le calcul.
Prévision	Closes gagnées + En voie de conclusion	Nombre de clôtures attendues/prévues pour une période.
Prévisions en fonction du quota	Prévisions / Quota	Rapport des prévisions par rapport au quota.
À fermer	Quota - Closes gagnées	Nombre nécessaire pour atteindre le quota.
À trouver	Quota - Prévisions	Nombre nécessaire pour atteindre le quota, après avoir comptabilisé les opportunités à fermer dans le futur.
En-cours ouverts		Nombre total d'opportunités ouvertes en cours, pour lesquelles la catégorie des prévisions n'est pas égale aux opportunités closes ou ignorées.
Couverture d'en-cours ouvert	En-cours ouverts / À fermer	Combien d'en cours pour couvrir ce qui doit être fermé.
Réservations		Nombre d'opportunités Closes gagnées pour de nouvelles activités.
Diff	Cette année - L'année dernière	Différence entre deux éléments.
A / A %	(Cette année / L'année dernière) - 1	Taux de croissance d'une année sur l'autre.
Prix de vente moyen	Montant total (\$) / Nombre total (#)	Prix de vente moyen des opportunités, produits, etc.
Taux de gain moyen par \$	Closes gagnées / Total closes	Taux de réussite sur les opportunités fermées, en fonction du montant (\$).
Taux de réussite moyen par #	Closes gagnées / Total closes	Taux de réussite sur les opportunités fermées, en fonction du nombre (#).
Cycle de vente moyen	Date de fermeture - Date de création	Temps nécessaire à la conclusion de l'affaire.
% de remise moyen	abs ((Prix de vente / Prix catalogue)-1)	Montant de la réduction par rapport au prix catalogue.

L'application Service Wave Analytics

L'application Service Wave accélère la prise en main de Wave Analytics et offre un parcours clair à travers vos données Service Cloud sur n'importe quel appareil. Que vous soyez responsable ou agent de service, vous avez accès à un emplacement unique à toutes les informations utiles pour analyser les données clés et développer votre activité.



Conseil: Pour faire vos premiers pas avec Service Wave, suivez les étapes ci-dessous dans l'ordre indiqué. Si vous n'avez jamais utilisé Wave, vous trouverez des informations supplémentaires dans la [Bibliothèque Wave Analytics](#).

DANS CETTE SECTION :

1. [À propos de l'application Service Wave](#)

Salesforce a créé l'application Service Wave Analytics afin de faciliter l'utilisation des données pour les responsables et les agents de service, et leur permettre de gérer les activités d'assistance avec plus d'efficacité. Découvrez les avantages avant de créer une application et de l'utiliser pour explorer vos données Service Cloud.

2. [Tableaux de bord et jeux de données prédéfinis de Service Wave](#)

L'application Service Wave inclut des tableaux de bord et des jeux de données prédéfinis qui accélèrent l'exploration des données de Service Wave pour les agents et les responsables de service d'assistance.

3. [Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Service Wave Analytics](#)

Configurez votre organisation pour utiliser l'application Service Wave en activant Wave, en attribuant des licences d'ensemble d'autorisations, puis en créant et en attribuant des ensembles d'autorisations.

4. [Création et partage de l'application Service Wave](#)

Utilisez le simple configurateur de l'application Service Wave pour créer l'application et exploiter sans attendre la valeur de vos données Salesforce.

5. [Mise à niveau de l'application Service Wave](#)

Bénéficiez des dernières fonctionnalités de Service Wave en mettant à niveau votre application chaque fois que nous publions une nouvelle version.

6. [Personnalisation de Service Wave avec l'assistant de configuration](#)

Utilisez l'assistant de configuration de Service Wave afin de créer l'application Service Wave pour refléter le stockage et la visualisation des données Service Cloud par votre organisation.

7. [Exemple de configuration de métriques CSAT](#)

Ce scénario présente des détails qui aident à répondre aux questions de la page 4 de l'assistant de configuration de Service Wave.

8. [Planification du flux de données quotidien Service Wave](#)

Planifiez un flux de données quotidien hors des heures ouvrables standard, avant de les explorer avec Service Wave.

9. [Tableaux de bord du menu latéral Service Wave incorporés à une page Salesforce](#)

Ajoutez des tableaux de bord Service Wave aux pages Salesforce pour fournir à votre équipe de service une vue complète des requêtes et lui permettre de prendre les mesures appropriées.

10. [Compréhension des limitations de l'application Service Wave Analytics](#)

Service Wave nécessite que Service Cloud comprennent des données spécifiques, prend initialement en charge une série limitée d'objets Salesforce et présente d'autres limitations diverses.

À propos de l'application Service Wave

Salesforce a créé l'application Service Wave Analytics afin de faciliter l'utilisation des données pour les responsables et les agents de service, et leur permettre de gérer les activités d'assistance avec plus d'efficacité. Découvrez les avantages avant de créer une application et de l'utiliser pour explorer vos données Service Cloud.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition.

Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les modèles d'applications Wave :

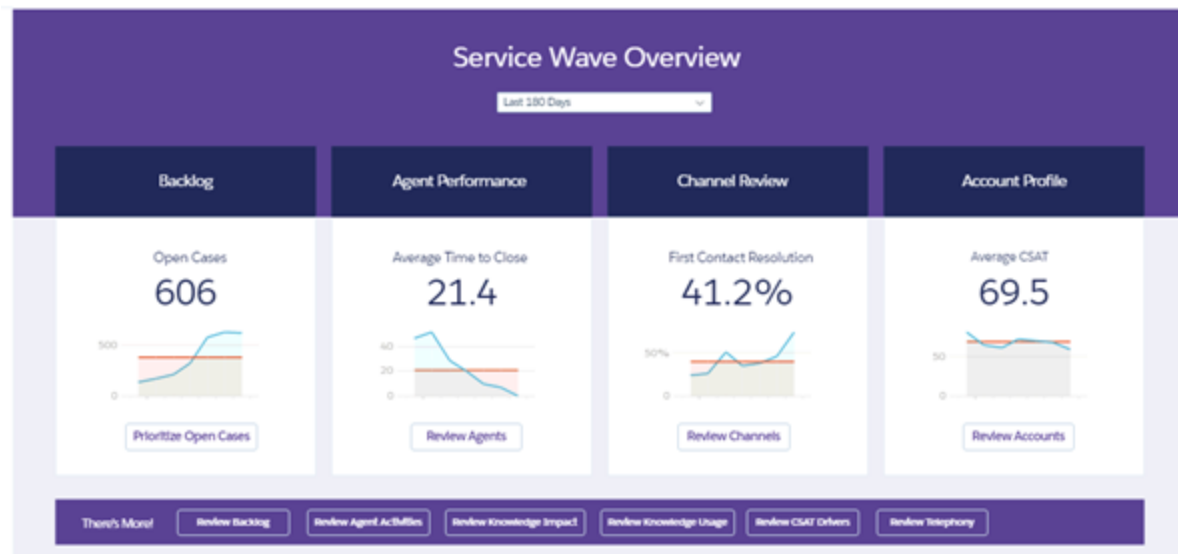
- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics

Pour utiliser Service Wave :

- Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics



Service Wave offre des indicateurs de performance clés (KPI) des meilleures pratiques sur vos données Salesforce à un emplacement unique. Les tableaux de bord de l'application reposent sur notre longue expérience acquise en aidant les entreprises à gérer les relations avec leurs clients. L'objectif est de fournir la quantité d'informations appropriée au moment opportun pour aider les responsables et les agents à prendre les bonnes décisions.

Les responsables peuvent observer une vue complète des données clients de leur service, qui montre les tendances ainsi que l'historique et les performances de leur pairs. Les agents peuvent examiner en un instant chaque requête et chaque client afin d'accélérer la prise de décision pour les prochaines interactions clients.

Nous avons réalisé l'essentiel du travail : notre équipe a élaboré des requêtes, des formules et des ratios complexes à partir de vos données de service et de vente, avant de les regrouper dans des visualisations conviviales. Il vous suffit de créer l'application : à l'aide d'un configurateur intégré, répondez à quelques questions sur les données et les champs que vous souhaitez utiliser, et Wave se charge de tout. Une fois créée, l'application est prédéfinie avec des jeux de données et des tableaux de bord qui explorent les données Service Cloud sur n'importe quel appareil qui prend en charge Wave.

Vous récupérez rapidement des informations décisionnelles à partir de vos données avec l'interface intuitive de Wave. Vous pouvez ensuite explorer divers aspects importants de votre activité en personnalisant Service Wave en fonction de vos besoins métiers.



Remarque: Votre organisation peut utiliser Service Wave sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics, en achetant une licence Service Wave. Une licence Service Wave est incluse avec la licence de plate-forme Wave.

Tableaux de bord et jeux de données prédéfinis de Service Wave

L'application Service Wave inclut des tableaux de bord et des jeux de données prédéfinis qui accélèrent l'exploration des données de Service Wave pour les agents et les responsables de service d'assistance.



Remarque: Les tableaux de bord et les jeux de données inclus dans votre instance de Service Wave peuvent différer selon votre réponse aux questions de l'assistant de configuration lors de la création de l'application.

Tableaux de bord Service Wave

Les tableaux de bord définis de l'application Service Wave incluent les meilleures pratiques qui aident à exploiter rapidement vos données Salesforce. Les tableaux de bord permettent de gérer les encours et les prévisions, et de comprendre les facteurs clés de performance de l'entreprise, de visualiser les tendances et d'attribuer des actions. Il permet également de recevoir des réponses rapides aux questions que vous vous posez sur les résultats de l'entreprise.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les applications Wave :

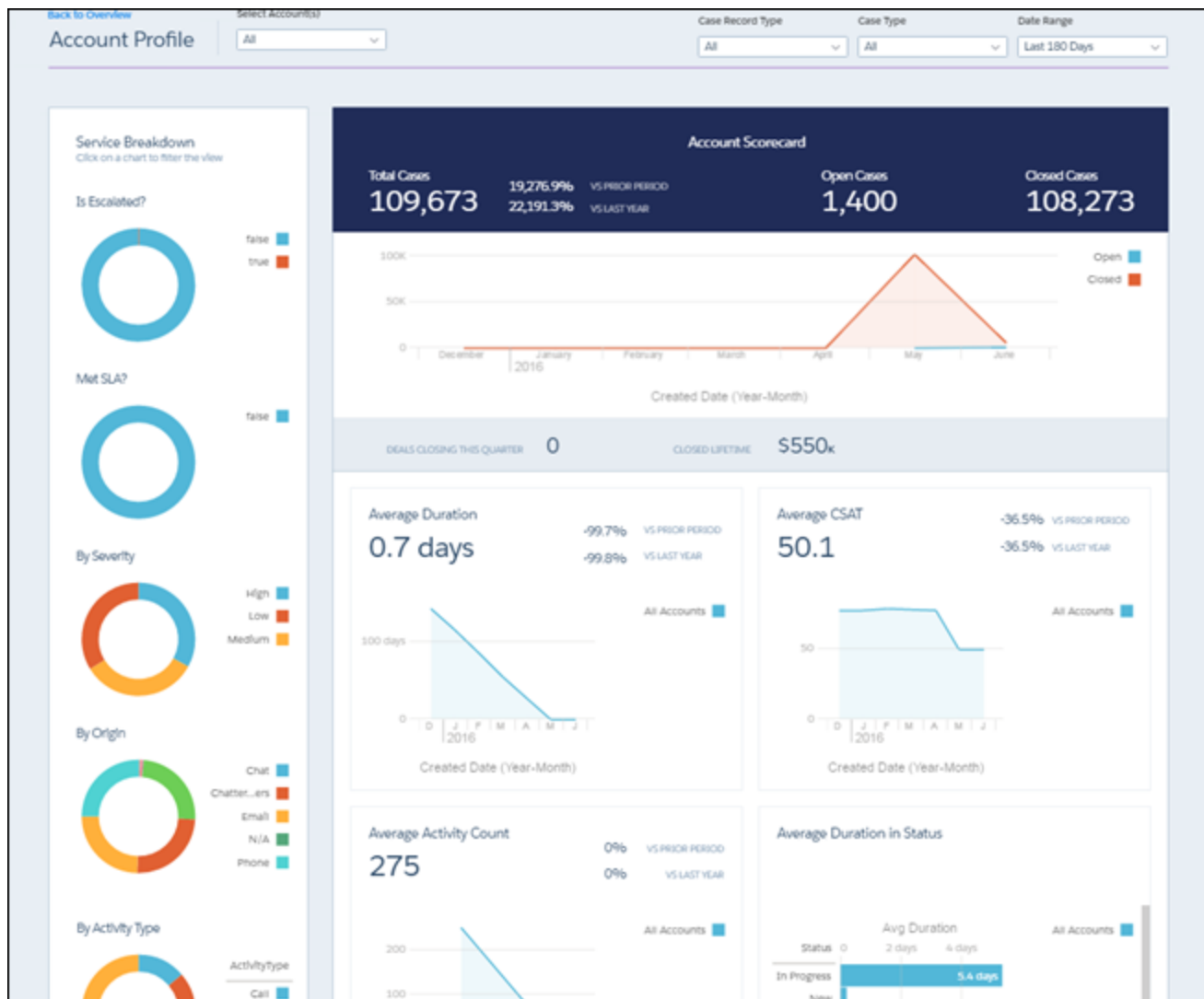
- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics

Pour utiliser Service Wave :

- Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics



Les tableaux de bord disponibles dans l'application offrent une vue complète des données de service client, qui comprennent tous les indicateurs de performance clés à un emplacement unique. Les responsables peuvent consulter en un clin d'œil les temps moyens de fermeture des requêtes, la satisfaction client, les tendances, les tests de performance historiques et des pairs, l'utilisation de la base de connaissances pour résoudre des requêtes, et d'autres données, afin de prendre rapidement les mesures appropriées.

Une autre série de tableaux de bord, appelés menus latéraux, est spécialement conçue pour les agents de service. Incorporez des menus latéraux à une page Salesforce, par exemple à la console de service, pour faciliter l'accès des agents pendant leur travail quotidien. Pour une requête donnée, un agent peut visualiser l'historique des clients, le nombre de requêtes et la satisfaction client. Il peut également consulter les actions clients précédentes et leurs résultats afin de déterminer les actions qui ont réussi. L'objectif est de fournir aux agents la quantité d'informations appropriée au moment opportun pour les aider à agir avec efficacité.

Le tableau ci-dessous vous guide à travers les tableaux de bord Service Wave. Vous pouvez également approfondir votre exploration par vous-même à tout moment. Pour en savoir plus sur l'exploration des données dans Wave, reportez-vous à [Explorer et visualiser vos données](#) à la page 236.

Tableau 7: Tableaux de bord Service Wave

Nom du tableau de bord	Contenu	Utilisateur cible
Vue d'ensemble	Commencez ici. Synthétise les indicateurs de performance clés (KPI) de votre Service Cloud pour vous aider à évaluer la santé des activités et à examiner les problèmes qui nécessitent votre attention. Il accélère également l'accès à tous les autres tableaux de bord.	Responsable de service
Profil du compte	Il présente la liste complète de l'historique de service et des requêtes en attente du client sélectionné, et inclut des données de satisfaction client et des tendances. Si vous suivez les données d'opportunités, vous pouvez également afficher les affaires en attente et fermées.	Responsable de service
Performance de l'agent	Affiche la performance de l'agent et de l'équipe sur les activités critiques, et les métriques de satisfaction client. Les tendances et les tests de performance de l'agent aident à orienter et à favoriser le succès des agents.	Responsable de service
Activités de l'agent	Aide à déterminer comment les agents utilisent leur temps. Indique le volume de travail effectué par les agents, comment leurs initiatives contribuent aux données de fermeture et de durée des requêtes, ainsi qu'à la satisfaction client.	Responsable de service
Révision du canal	Affiche la satisfaction client et les activités (durée et volume) dans les requêtes par canal, qui aident à piloter le succès de chaque canal.	Responsable de service
Analyse du journal des travaux en souffrance	Présente une vue complète des affaires en attente afin de déterminer l'efficacité de votre équipe dans la résolution des requêtes et la vitesse de croissance de votre journal des travaux en souffrance. Aide à définir les priorités et à acquérir/attribution des ressources en conséquence.	Responsable de service
Requêtes en cours	Affiche la charge de travail en requêtes actuellement ouvertes, qui aide à définir les priorités, à analyser les requêtes problématiques, et à examiner les escalades et la conformité aux accords de niveau de service. Permet de définir la priorité des	Responsable de service

Nom du tableau de bord	Contenu	Utilisateur cible
	requêtes par compte et par affaires en attente afin de prendre la mesure appropriée.	
Satisfaction client	Met en évidence les mesures de satisfaction client afin d'identifier des zones spécifiques en vue d'améliorer l'expérience de service client. Indique les clients les plus/les moins satisfaits, et associe les agents, les produits et les canaux à la satisfaction client.	Responsable de service
Impact de la base de connaissances	Permet de visualiser l'impact des articles de la base de connaissance joints aux requêtes sur la satisfaction client et sur les temps de résolution. Découvrez quels agents ont utilisé le plus grand nombre d'articles afin de déterminer les besoins en formation/accompagnement dans l'utilisation de la base de connaissances pour faciliter la résolution des problèmes de service.	Responsable de service
Utilisateur de Knowledge	Aide à comprendre comment les agents utilisent les articles de la base de connaissances pour orienter la création d'articles. Découvrez quels articles sont les plus/moins joints, et quels articles ont le plus grand nombre de vues ou de votes (scores élevés) au fil du temps.	Responsable de service
Téléphonie	Aide à comprendre l'impact du contact téléphonique avec les clients pendant la résolution des requêtes de service. Filtrez le volume et la durée des appels par appels entrants et sortants, le résultat des appels et d'autres facteurs. Permet également d'associer le volume des appels à la performance des agents.	Responsable de service
Menu latéral - Par client	Offre un cliché instantané des clients, notamment des produits de service qu'ils utilisent, du motif des requêtes et de la priorité. Indique également quels agents ont aidé les clients et offre une vue d'ensemble de la satisfaction client.	Agent de service
Menu latéral - Par similarité	Affiche un cliché instantané des données historiques pour orienter les interactions clients. Indique si d'autres requêtes similaires ont été résolues afin de permettre aux	Agent de service

Nom du tableau de bord	Contenu	Utilisateur cible
	agents de connaître les problèmes potentiels avec les produits ou d'identifier des candidats pour créer des articles de base de connaissances et collaborer avec les agents qui ont traité des requêtes similaires.	
Menu latéral - Par historique de requête	Offre une vue d'ensemble de l'historique ou du cycle de vie d'une requête pour mieux informer les agents pendant les conversations avec les clients. Inclut un cliché instantané des interactions de la requête et de sa durée par rapport à la moyenne.	Agent de service

Jeux de données Service Wave

Le tableau répertorie tous les jeux de données standard possibles qui intègrent Service Wave lorsque vous créez l'application.

Tableau 8: Jeux de données Service Wave

Nom du jeu de données	Contenu
Service Case	Données sur les requêtes, notamment la durée, la date de dernière modification et la mesure de satisfaction client.
Service Case History	Données sur l'historique des requêtes, notamment le propriétaire, le type et la date de création.
Service Knowledge	Données sur les articles de la base de connaissances dans les requêtes, notamment le nombre de vues, les scores, les dates des dernières références et les associations de requêtes.
Service Knowledge Attached	Données sur les articles de base de connaissances joints aux requêtes, notamment si les articles sont partagés par e-mail, le numéro de version de l'article et le type de requête.
Service Opportunities	Données sur les opportunités pour filtrer les requêtes par opportunité afin de définir la propriété et de prendre les mesures appropriées.
Service Event	Données sur les événements associés aux requêtes, notamment la date de dernière modification et la durée de la requête (les tableaux de bord Service Wave fonctionnent correctement si vos données Service Cloud contiennent au moins un événement).
Service Task	Données sur les tâches associées aux requêtes, notamment la date de dernière modification et la durée de la requête (les tableaux de bord Service Wave fonctionnent correctement si vos données Service Cloud contiennent au moins une tâche).

Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Service Wave Analytics

Configurez votre organisation pour utiliser l'application Service Wave en activant Wave, en attribuant des licences d'ensemble d'autorisations, puis en créant et en attribuant des ensembles d'autorisations.

Chaque licence Service Wave Analytics App accorde l'accès à Service Wave à un seul utilisateur. Elle inclut une licence unique pour un utilisateur unique de l'application Service Wave. Le tableau ci-dessous présente les limitations de l'application. Pour plus de données, vous pouvez acheter Analytics Cloud - Additional Data Rows qui permet d'accéder à 100 millions de lignes supplémentaires.

Tableau 9: Limitations en stockage de données de Service Wave

Licence	Limitation
Analytics Cloud - Service Wave Analytics App	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de la licence d'application Service Wave n'augmente pas la limitation en données de la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics

Important: Les limitations en stockage de données de la licence Service Wave Analytics App sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.

Votre organisation peut utiliser l'application Service Wave Analytics avec ou sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics. La licence Service Wave Analytics App active les autorisations ci-dessous.

Tableau 10: Autorisations utilisateur Service Wave

Autorisation	Fonction
Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics	Autorise l'accès à tous les modèles d'applications Wave.
Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics	Accorde un accès spécifique à l'application Service Wave Analytics ainsi qu'aux données et tableaux de bord prédéfinis inclus.
Gérer des modèles d'applications Wave Analytics	Permet aux administrateurs de créer des applications Wave pour les utilisateurs de leur organisation, dans le cas présent, l'application Service Wave Analytics.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Permet aux administrateurs de charger et télécharger JSON pour les flux de données existants.

Processus de configuration de l'application Service Wave

Pour configurer votre organisation afin d'utiliser Service Wave, suivez les étapes de base ci-dessous.

1. *Activez la plate-forme Wave.* La première étape de configuration de Service Wave consiste à activer Wave pour votre organisation.
2. *Attribuez des licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs.* Attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps à chaque utilisateur. Chaque licence d'ensemble d'autorisations peut être attribuée à un seul utilisateur. Chaque utilisateur nécessite une licence d'ensemble d'autorisations pour pouvoir utiliser l'application.

3. *Définissez les types d'utilisateur, et créez et attribuez des ensembles d'autorisations.* Définissez ensuite les principaux types d'utilisateur dans votre organisation et créez des ensembles d'autorisations pour regrouper les autorisations utilisateur associées en fonction des besoins de chaque type d'utilisateur. Une fois les ensembles d'autorisations créés, attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez attribuer un ensemble d'autorisations à un seul utilisateur, ou à un groupe d'utilisateurs pour plus d'efficacité. Vous pouvez attribuer plusieurs ensembles d'autorisations à un seul utilisateur.

Une fois ces étapes exécutées, créez et partagez Service Wave avec les utilisateurs de votre organisation. Les utilisateurs peuvent explorer les tableaux de bord et les jeux de données Service Wave uniquement lorsque vous avez partagé l'application avec eux.



Conseil:

Pour de meilleurs résultats, suivez les étapes de configuration de l'application Service Wave dans l'ordre indiqué ici.

DANS CETTE SECTION :

1. [Licence d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps et autorisations utilisateur](#)
La licence d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps active les autorisations utilisateur requises pour explorer et gérer les données avec l'application Service Wave.
2. [Identification des types d'utilisateur de l'application Service Wave Analytics](#)
Identifiez les types d'utilisateur de l'application Service Wave et les tâches qu'ils exécutent afin de vous assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de votre équipe.
3. [Activation de Wave Analytics et attribution de licences d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps](#)
Lorsque Salesforce a provisionné la licence Service Wave Analytics App, activez Wave et attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps.
4. [Création d'ensemble d'autorisations application Service Wave](#)
Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Service Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.
5. [Attribution d'ensembles d'autorisations Service Wave App aux utilisateurs](#)
Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs de Service Wave (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application.

Licence d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps et autorisations utilisateur

La licence d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps active les autorisations utilisateur requises pour explorer et gérer les données avec l'application Service Wave.

Chaque utilisateur de l'application Service Wave doit disposer d'une licence d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps. La licence d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps active les autorisations ci-dessous.

Tableau 11: autorisations Service Wave App

Autorisation utilisateur	Élément activé
Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics	Accès général à toutes les application basées sur un modèle Wave, y compris l'application Service Wave.
Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud	Accès spécifique à l'application Service Wave ainsi qu'aux données et tableaux de bord prédéfinis inclus.
Gérer des modèles d'applications Wave Analytics	Créer des applications Wave pour les utilisateurs de l'organisation, dans le cas présent, l'application Service Wave.

Autorisation utilisateur	Élément activé
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Modification, démarrage, arrêt et replanification du flux de données. Surveillance du flux de données et tâches système dans la surveillance des données. Attribuez cet autorisation utilisateur avec précaution. L'autorisation accorde l'accès à toutes les données d'objet Salesforce auxquelles l'utilisateur d'intégration à accès. Reportez-vous à Accès aux données Salesforce dans Wave Analytics .
Données de rapport de tendance dans Wave Analytics	Générer des tendances avec les données des rapports dans les tableaux de bord de l'application Service Wave.
Télécharger les données de Wave Analytics	Télécharger des données depuis Wave Analytics

Identification des types d'utilisateur de l'application Service Wave Analytics

Identifiez les types d'utilisateur de l'application Service Wave et les tâches qu'ils exécutent afin de vous assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de votre équipe.

La licence Service Wave Analytics App comprend les autorisations dont les utilisateurs de votre organisation ont besoin pour administrer Service Wave, et importer, utiliser et explorer les données. Configurez Service Wave en réfléchissant aux différentes façon dont les utilisateurs peuvent accéder aux fonctionnalités de Service Wave et classez les utilisateurs par type. Voici quelques exemples.

Dans la plupart des cas, Service Wave répond aux besoins de deux types d'utilisateur au sein de votre équipe :

- Les utilisateurs, qui consultent les tableaux de bord et les jeux de données Service Wave.
- Les administrateurs ou responsables, qui accèdent à toutes les fonctionnalités de Service Wave pour créer des applications, des tableaux de bord et des jeux de données, et pour personnaliser l'expérience de Service Wave.

Par conséquent, lorsque vous configurez Service Wave, la création de deux ensembles d'autorisations de base peut répondre aux besoins de la plupart des utilisateurs de votre organisation :

- Un ensemble d'autorisations « Afficher », qui contient les autorisations nécessaires à la majorité des utilisateurs de base pour accéder à Service Wave.
- Un ensemble d'autorisations « gérer », réservé à quelques administrateurs et responsables désignés, qui contient les autorisations d'utilisation de toutes les fonctionnalités de Service Wave.

Dans les instructions de configuration détaillées de l'application Service Wave qui suivent, nous allons vous montrer comment créer et attribuer ces deux ensembles d'autorisations.

Activation de Wave Analytics et attribution de licences d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps

Lorsque Salesforce a provisionné la licence Service Wave Analytics App, activez Wave et attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps.

Activer la plate-forme Wave

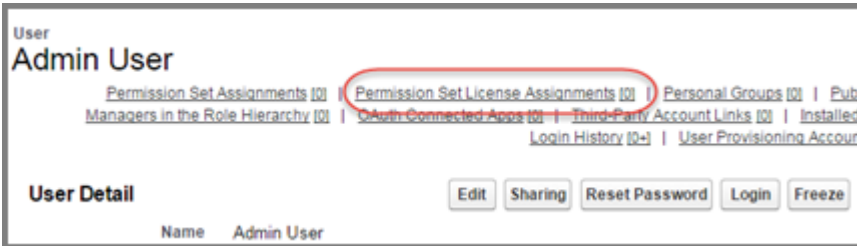
Pour utiliser la plate-forme Wave, commencez par l'activer pour votre organisation.

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Analytics Cloud | Mise en route**.
2. Cliquez sur **Activer Analytics**.

Attribuer des licences d'ensemble d'autorisations

Attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations à *chaque utilisateur* de votre organisation qui doit accéder à l'application Service Wave.

1. Dans le menu Configuration, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Utilisateurs**.
2. Cliquez sur le nom de l'utilisateur qui doit accéder à Wave. Vous pouvez commencer par **Utilisateur, Administrateur** ou par le nom de l'administrateur système.
3. Surveillez **Attributions de licence d'ensemble d'autorisations**, puis cliquez sur **Modifier les attributions**.



4. Sélectionnez les licences d'ensemble d'autorisations Service Analytics Apps, puis cliquez sur **Enregistrer**.



Important: Répétez ces étapes pour chaque utilisateur de votre organisation qui doit accéder à l'application Service Wave.

Création d'ensemble d'autorisations application Service Wave

Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Service Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.

Après avoir attribué aux utilisateurs des licences d'ensemble d'autorisations Service Wave App, créez des ensembles d'autorisations contenant des autorisations Service Wave, puis attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez créer tous les ensembles d'autorisations nécessaires pour répondre aux besoins de vos utilisateurs. Nous indiquons comment créer deux ensembles d'autorisations :

- L'ensemble d'autorisations *Gérer Service Wave*, pour les utilisateurs qui créent et administrent Service Wave.
- L'ensemble d'autorisations *Afficher Service Wave*, pour les utilisateurs qui explorent les tableaux de bord et les jeux de données de l'application.

1. Créez un ensemble d'autorisations *Gérer Service Wave* qui accorde aux utilisateurs l'accès à toutes les fonctionnalités de l'application.
 - a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
 - b. Saisissez *Gérer Service Wave* dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.
 - c.  **ATTENTION:** Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Service Wave.
Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut *--Aucune--* inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.
 - d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.
 - e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.
 - f. Sélectionnez les autorisations utilisateur suivantes : « Utiliser les modèles d'application Wave Analytics », « Accéder aux modèles et applications Service Wave », « Gérer les modèles d'applications Wave Analytics » et « Modifier les flux de données de Wave ».

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des ensembles d'autorisations :

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

Analytics ». Assurez-vous de sélectionner les quatre autorisations. Cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs de créer et d'administrer Service Wave, et d'accéder à toutes les fonctionnalités de l'application. Vous pouvez désormais l'attribuer à des utilisateurs, opération présentée dans [Attribution d'ensembles d'autorisations Service Wave](#).

2. Créez un ensemble d'autorisations Afficher Service Wave, qui permet aux utilisateurs d'afficher les tableaux de bord et les jeux de données de l'application.
 - a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
 - b. Saisissez `Afficher Service Wave` dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.
 - c.  **ATTENTION:** Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Service Wave.
Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut `--Aucune--` inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.
 - d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.
 - e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.
 - f. Sélectionnez uniquement les autorisations utilisateur « Utiliser les modèles d'application Wave Analytics » et « Accéder aux modèles et applications Service Wave », puis cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs d'afficher les tableaux de bord et les jeux de données de l'application Service Wave. Vous pouvez désormais l'attribuer à des utilisateurs, opération présentée dans [Attribution d'ensembles d'autorisations Service Wave](#).

Attribution d'ensembles d'autorisations Service Wave App aux utilisateurs

Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs de Service Wave (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application.

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**.
2.  **ATTENTION:** Attribuez l'ensemble d'autorisations Gérer Service Wave avec précaution, car il permet aux utilisateurs de créer, de modifier et de supprimer Service Wave. Attribuez-le uniquement aux utilisateurs chargés de l'administration ou de la gestion de l'application.

Cliquez sur l'ensemble d'autorisations que vous souhaitez attribuer aux utilisateurs. Si vous avez suivi les instructions de la rubrique [Création d'ensembles d'autorisations Service Wave](#), sélectionnez l'ensemble d'autorisations Gérer Service Wave ou Afficher Service Wave.

3. Cliquez sur **Gérer les attributions** et sur **Ajouter des attributions**.
4. Sélectionnez les utilisateurs qui doivent accéder à Wave, puis cliquez sur **Terminé**.

Une fois ces étapes exécutées, créez et partagez Service Wave avec les utilisateurs de votre organisation. Les utilisateurs peuvent explorer les tableaux de bord et les jeux de données Service Wave uniquement lorsque vous avez partagé l'application avec eux.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour attribuer un ensemble d'autorisations à des utilisateurs :

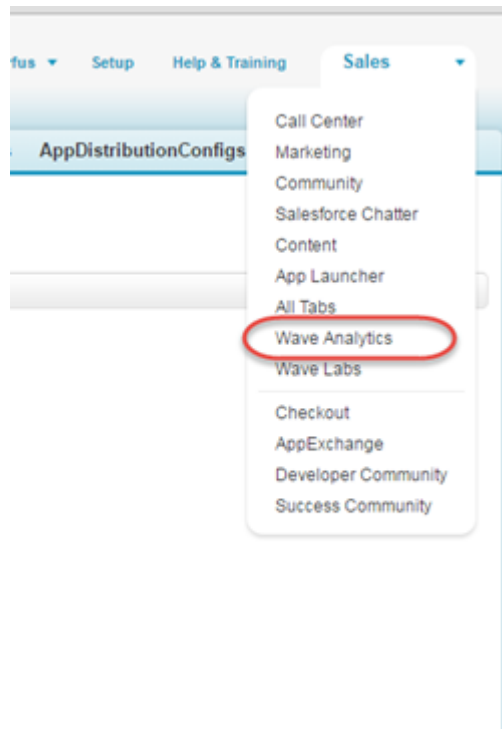
- Attribuer des ensembles d'autorisations

Création et partage de l'application Service Wave

Utilisez le simple configurateur de l'application Service Wave pour créer l'application et exploiter sans attendre la valeur de vos données Salesforce.

Pour créer l'application Service Wave, procédez comme suit :

1. Connectez-vous à Salesforce.
2. Sélectionnez **Wave Analytics** dans le menu Force.com (en haut à droite de la fenêtre Salesforce).



AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

3. Cliquez sur **Créer**, sélectionnez **Application**, sélectionnez **Service Wave**, puis cliquez sur **Continuer**.
4. Salesforce ouvre l'assistant de configuration de Service Wave qui vous permet de personnaliser votre expérience de l'application. L'assistant présente une série d'écrans, chacun présentant un ensemble de questions et leurs réponses possibles dans des menus déroulants. Répondez aux questions selon les préférences de votre entreprise en matière d'affichage des données. Pour plus d'informations sur les réponses à apporter à ces questions, reportez-vous à [Personnalisation de Service Wave avec l'assistant de configuration](#). Service Wave mémorise les réponses que vous avez sélectionnées. Si vous créez de nouveau l'application, il vous demande si vous souhaitez réutiliser ces réponses ou sélectionner de nouvelles réponses.
5. Nommez votre application avec un nom facile à mémoriser pour les autres utilisateurs au sein de votre société.
6. Cliquez sur **Créer**. Le flux de données qui crée l'application démarre avec ses ressources (qui incluent un fichier de définition de [flux de données](#), des jeux de données et des tableaux de bord).
7. Le processus de création de l'application peut prendre quelques minutes. Vous pouvez contrôler le statut du flux de données : ouvrez la page d'accueil de Wave, cliquez sur le menu d'engrenage en haut à droite de la page, puis sélectionnez Surveillance des données. Sélectionnez ensuite Vue de flux de données dans le menu déroulant en haut à gauche, puis recherchez votre application.
8.  **Remarque:** La fonctionnalité de réinitialisation d'application est disponible uniquement pour les clients qui créent une application à l'aide d'une version publiée dans la publication Summer '16 ou ultérieure.

Important: La réinitialisation de votre application entraîne le retrait de toutes les personnalisations que vous avez apportées à vos tableaux de bord. Cela inclut les champs ou les objets ajoutés au flux de données, les actions que vous avez activées ou les modifications que vous avez apportées aux paramètres de sécurité et aux couleurs et étiquettes des tableaux de bord. Si vous avez effectué des personnalisations, nous recommandons d'enregistrer des copies du fichier de définition de votre flux de données et de vos tableaux de bord. Vous pouvez ensuite les copier dans votre application en la réinitialisant.

Si vous souhaitez modifier vos réponses après consultation des tableaux de bord, cliquez sur le lien Réinitialiser l'application à gauche de la page d'accueil de l'application.

Wave Analytics App Versioning

Search all of App Versioning...

ALL DASHBOARDS LEN

Dashboards

Service Overview

Admin User
Today at 3:04 PM

Datasets

ServiceCase
Admin User
Today at 3:05 PM

TEMPLATE

Service Analytics 1.0
Reset app

Present

Share

Delete

Cette action ouvre l'assistant de configuration en affichant les réponses que vous avez sélectionnées lors de la création de l'application. Choisissez de nouvelles réponses, puis cliquez sur Réinitialiser dans la dernière page de l'assistant. Votre application est recrée avec vos nouveaux paramètres. Si vous supprimez un tableau de bord et souhaitez le restaurer, vous pouvez également utiliser la fonctionnalité de réinitialisation.

9. **Remarque:** Si vous supprimez votre application, Wave ne mémorise pas les réponses que vous avez sélectionnées lors de la création de cette version de l'application et vous devez reprendre à zéro le processus de l'assistant de configuration. Si vous

souhaitez réutiliser les réponses que vous avez sélectionnées, conservez votre application jusqu'à la recreation de l'application, puis supprimez votre ancienne version.

Vous pouvez également supprimer votre application et recommencer le processus de création de l'application. Pour supprimer, placez votre curseur au-dessus de l'icône de l'application que vous venez de créer, puis cliquez sur Supprimer. Cliquez ensuite sur Oui pour confirmer la suppression de toutes les ressources associées à l'application.

10. Une fois l'application créée, partagez-la avec les utilisateurs de votre organisation. Vous ne pouvez la partager uniquement avec les utilisateurs dont les autorisations « Utiliser les applications Wave Analytics basées sur un modèle » et « Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics » sont activées (pour en savoir plus sur les autorisations de l'application Service Wave, reportez-vous à [Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Service Wave Analytics](#)). Pour partager l'application, survolez l'icône de l'application, puis cliquez sur **Partager**. Saisissez ensuite le nom des membres de l'équipe, cliquez sur **Ajouter**, puis sur **Enregistrer**.

Pour adapter Service Wave aux besoins de votre organisation, vous pouvez exécuter quelques étapes supplémentaires :

- [Incorporez les tableaux de bord du menu latéral](#) à la page 61 à la page Salesforce de votre choix, par exemple la console de service. Cette étape offre une expérience d'analyse transparente pour les agents de service. L'incorporation de menus latéraux aux pages que les agents utilisent régulièrement leur permet d'accéder aux métriques clés dans leur travail quotidien et facilite la sélection de l'action la plus efficace.
- Ajoutez à l'application des jeux de données basés sur les données Salesforce, en utilisant le [Générateur de jeux de données Wave](#) à la page 179. Service Wave inclut une série de jeux de données par défaut basés sur vos données Salesforce. La création de jeux de données supplémentaires permet aux responsables de service de consulter les autres données Salesforce dans l'application.



Remarque: Service Wave ne prend pas en charge les sources de données extérieures à Salesforce ni l'enregistrement de nouveaux jeux de données à partir du flux de données généré par l'application.

- Ajoutez des objets, des champs et des filtres à Service Wave. [Modifiez le flux de données de l'application](#) à la page 105 pour inclure les objets et les champs standard et personnalisés de Salesforce. Pour consulter des instructions complètes sur l'ajout de données à Wave, reportez-vous au guide [Wave Analytics Data Integration](#).



Remarque: Pour créer des jeux de données uniquement avec la licence d'application Service Wave, utilisez le [générateur de jeux de données Wave](#). À l'aide du générateur, Wave associe les jeux de données créés au flux de données Wave par défaut. Si vous modifiez le flux de données de l'application Service Wave pour enregistrer les nouveaux jeux de données, vous ne pouvez pas accéder aux jeux de données résultants.

Mise à niveau de l'application Service Wave

Bénéficiez des dernières fonctionnalités de Service Wave en mettant à niveau votre application chaque fois que nous publions une nouvelle version.

La bannière en haut de votre page d'accueil vous informe que nous avons publié une nouvelle version. Elle contient également un lien vers les informations sur la version. Un autre lien vous invite à lancer le processus de mise à niveau, dans la colonne de gauche de la page d'accueil, sous le nom de l'application.

Pour mettre à niveau votre application, procédez comme suit :

1. Cliquez sur le lien « Nouveautés » dans la bannière ou sur le lien « Nouvelle version disponible » dans la colonne gauche de la page d'accueil de votre application.
2. Vous pouvez lire des informations sur la nouvelle version en haut de la page qui s'ouvre. En bas de la page, recherchez les boutons : **Mettre à niveau l'application actuelle** et **Créer une application**.
3. Surveillez les boutons pour consulter une description de leur action. Si vous cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**, vous remplacez votre application actuelle et toutes ses ressources par une application basée sur la nouvelle version. Une mise à

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics

niveau supprime également toutes les personnalisations, notamment les nouveaux champs ou objets ajoutés au flux de données, les modifications apportées aux paramètres de sécurité, les étiquettes et les couleurs des tableaux de bord. Si vous cliquez sur **Créer une application**, vous créez une copie de votre application actuelle basée sur la nouvelle version. Choisissez l'option correspond à vos besoins, puis cliquez sur le bouton approprié.

4.  **ATTENTION:** Si vous avez personnalisé votre application, cliquez sur **Créer une application** au lieu de **Mettre à niveau l'application actuelle** pour faire une copie basée sur une nouvelle version d'application. La création d'une application conserve la version actuelle et toutes les personnalisations, que vous pouvez copier manuellement dans la nouvelle version de l'application.
Si vous cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**, un écran vous avertit que l'option de mise à niveau remplace l'application actuelle et retire toutes les personnalisations effectuées. Si vous acceptez le remplacement des personnalisations, cochez la case, puis cliquez sur **Continuer**. Sinon, cliquez sur **Retour** pour revenir à l'écran précédent. Si vous cliquez sur **Continuer**, l'assistant de configuration s'affiche. Passez à l'étape 6.
5. Si vous cliquez sur **Créer une application**, l'assistant de configuration s'affiche. Aucun avertissement n'est affiché, car vous ne remplacez pas votre application actuelle, elle est conservée avec toutes les personnalisations effectuées.
6. L'assistant de configuration est préchargé avec les paramètres que vous avez choisis lors de la dernière utilisation. Vous pouvez conserver ces paramètres ou les modifier. Parcourez chaque page de l'assistant.
7. Une fois l'assistant terminé, Wave affiche un écran qui indique les ressources impactées par la mise à jour. Examinez le nombre de jeux de données, de tableaux de bord et de perspectives modifiées, supprimées ou ajoutées par la mise à niveau. L'écran indique également comment les ressources sont modifiées et si les modifications concernent les données ou la présentation. Vous pouvez aussi télécharger un fichier avec le code des modifications apportées à l'application. Si vous avez personnalisé l'application, téléchargez et enregistrez le fichier afin de copier-coller le code de personnalisation dans la version mise à niveau.
8. *Option de mise à niveau uniquement :* Si vous mettez votre application à niveau, cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**. N'oubliez pas que toutes les personnalisations que vous avez effectuées sont remplacées. Vous pouvez également cliquer sur **Retour** pour revenir à l'assistant de configuration et modifier vos sélections, ou sur **X** dans le coin supérieur droit pour annuler.
9. *Option de création uniquement :* Si vous créez l'application, donnez-lui un nom différent de celui de la version actuelle, puis cliquez sur **Créer une application**. Cette option enregistre votre application actuelle et toutes ses personnalisations. Vous pouvez également cliquer sur **Retour** pour revenir à l'assistant de configuration et modifier vos sélections, ou sur **X** dans le coin supérieur droit pour annuler.

Si le lien sous le nom de l'application indique « Réinitialiser l'application », vous utilisez la dernière version et aucune mise à niveau n'est nécessaire.

Personnalisation de Service Wave avec l'assistant de configuration

Utilisez l'assistant de configuration de Service Wave afin de créer l'application Service Wave pour refléter le stockage et la visualisation des données Service Cloud par votre organisation.

Lorsque vous créez l'application Service Wave, l'assistant de configuration intégré vous pose une série de questions. Commencez par les pages de base qui contiennent principalement les questions obligatoires. Selon votre réponse, une ou deux pages facultatives sont affichées. Vos réponses indiquent à Service Wave comment les utilisateurs affichent les données Service Cloud dans les tableaux de bord de l'application. Répondez à ces questions en reflétant l'utilisation de Service Wave par votre organisation, afin de définir des tableaux de bord aussi représentatifs et utiles que possible.

L'assistant comprend des instructions qui facilitent le choix des réponses appropriées, et la plupart des questions sont explicites. Voici quelques conseils d'utilisation de l'assistant, notamment comment répondre aux questions les plus complexes.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics

Important: Définissez la sécurité au niveau du champ de Salesforce pour activer l'Utilisateur d'intégration Cloud Wave Analytics afin d'afficher tous les champs que vous souhaitez utiliser dans Service Wave. L'utilisateur d'intégration exécute le flux de données. Par conséquent, s'il ne dispose pas des autorisations de sécurité au niveau du champ appropriées, le flux de données risque d'échouer. Reportez-vous à Sécurité au niveau du champ.

Consignes générales

Pour obtenir d'excellents résultats en utilisant l'assistant, tenez compte des consignes ci-dessous.

- **La plupart des questions fournissent des réponses dans des listes de sélection de champs d'objets Salesforce.** Les listes comprennent des champs Salesforce standard et les champs personnalisés que vous avez configurés dans un objet. Répondez à ces questions en sélectionnant parmi les champs affichés. La plupart des questions de ce type permettent de sélectionner un seul champ, et quelques-unes plusieurs champs.
- **Vous pouvez sélectionner un champ d'un objet seulement une fois.** Après avoir sélectionné un champ, il n'est plus disponible pour répondre aux autres questions.
- **Les autres questions proposent de répondre par oui ou par non (choix booléen), fournissent une série d'options ou invitent à saisir un texte.**
- **La réponse aux questions signalées par un astérisque (*) est obligatoire.**
- **Les réponses par défaut génèrent un ensemble de tableaux de bord utiles.** Si vous hésitez dans votre sélection, utilisez la réponse présélectionnée. Certaines questions n'ont aucune réponse présélectionnée. Le cas échéant, Service Wave vous invite à faire un choix.
- **Vous pouvez contrôler une partie de l'application seulement en utilisant les paramètres de l'assistant, notamment les filtres et les widgets.** Nous avons conçu l'application en vue de fournir des valeurs d'analyse immédiates, sans contribution importante de votre part.
- **Quelques réponses seulement dépendent du contexte de la question.** Les questions contiennent souvent de nombreux champs, mais seuls quelques champs sont pertinents pour votre application. Par exemple, il est peu probable que vous souhaitiez filtrer les données de compte par l'URL de la photo, même si l'objet Comptes inclut une URL de photo.

Page 1 : Déterminer comment Service Wave affiche les métriques de requête

Sélectionnez les métriques importantes pour votre organisation concernant la durée des requêtes, par exemple la rapidité de résolution et si elles sont résolues dans le cadre d'un contrat de niveau de service (SLA). Toutes les questions sont obligatoires et autorisent une seule sélection, à l'exception des suivantes :

- Question 1, facultative : vous invite à spécifier le champ principal que vous utilisez dans Salesforce pour suivre la durée des requêtes, le cas échéant. Si vous ne suivez pas la durée des requêtes, Service Wave utilise sa propre formule pour calculer la durée en utilisant les dates d'ouverture et de fermeture d'une requête. Si la requête est encore ouverte, il utilise la date du jour dans le calcul. Autorise une seule sélection.
- Question 2, facultative : demande si vous utilisez d'autres champs (secondaires) associés à la durée des requêtes. Vous pouvez sélectionner plusieurs champs, par exemple *Durée avec le client* ou *Durée avec l'agent*.
- Question 3 : vous invite à sélectionner le champ que vous utilisez pour suivre la conformité SLA. généralement, vous suivez la conformité SLA avec un champ de formule personnalisé dans l'objet Requetes ou le champ standard Statut du jalon (les valeurs du champ Statut du jalon incluent conforme, violation ouverte et violation fermée). Si vous suivez la conformité SLA à l'aide d'un champ de formule personnalisé Booléen, vous ne pouvez pas sélectionner ce champ dans l'assistant. Dans ce cas, procédez comme suit : sélectionnez un champ, puis modifiez le flux de données manuellement pour inclure le champ Booléen (reportez-vous à [Configuration du flux de données](#)). Ensuite, recherchez et remplacez le nom du champ dans le JSON du tableau de bord Service Wave (reportez-vous au guide [Wave Analytics Dashboard JSON Guide](#)).

- Question 4 : vous invite à sélectionner le champ que vous utilisez pour enregistrer qu'une requête a été résolue dès le premier contact. Généralement, vous suivez la résolution au premier contact à l'aide d'un champ de formules booléen dans l'objet Requetes ou le champ standard Fermeture lors de la création (IsClosedOnCreate).

Page 2 : Contrôler l'exploration de vos données par l'application

Indiquez à Service Wave comment vous souhaitez explorer les données de statut, de sévérité, de propriétaire, de motif et de type de requête. Spécifiez également comment Service Wave affiche les données sur les canaux d'origine /// des requêtes de service, si elles sont résolues au premier contact, et les autres aspects. Toutes les questions sont obligatoires et autorisent une seule sélection, à l'exception des suivantes :

- Question 11 : demande si vous utilisez des files d'attente pour attribuer la propriété des requêtes. Répondez Oui uniquement si vous avez une file d'attente dans votre organisation Service Cloud et au moins une requête jointe à la file d'attente.



Important: Si vous répondez Oui alors que vous n'avez pas de file d'attente ni de requête jointe à la file, la création de Service Wave échoue.

- Question 12, facultative : sélectionnez les champs de mesure de l'objet Requetes qui n'ont pas été couverts par les questions précédentes, afin que vos tableaux de bord explorent les mesures importantes pour votre organisation. Les mesures sont des valeurs quantitatives telles que les temps de résolution des requêtes, le nombre de requêtes ouvertes et fermées, et le chiffre d'affaires.
- Question 13, facultative : sélectionnez les champs de mesure de l'objet Requetes qui n'ont pas été couverts par les questions précédentes, afin que vos tableaux de bord explorent les mesures importantes pour votre organisation. Les dimensions sont des valeurs qualitatives, telles que la date, la région et le nom du produit.

Page 3 : Sélectionner les zones des rapports

Sélectionnez les zones des données de service que vous souhaitez analyser dans les tableaux de bord Service Wave. Elles peuvent inclure la satisfaction client (CSAT), l'utilisation des ressources de base de connaissances et la téléphonie, si des requêtes sont jointes à des opportunités de vente. Toutes les questions sont obligatoires et autorisent une seule sélection.

- Question 2 : demande si vous suivez le score CSAT. Si vous répondez Oui, l'assistant présente une page de questions relatives à votre suivi CSAT. Voir page quatre : Configurer les métriques CSAT.
- Question 3 : demande si vous utilisez des ressources de base de connaissances dans le processus de support. Si vous répondez Oui, l'assistant présente une page de questions relatives à votre utilisation de la base de connaissances. Voir page cinq : Configurer les données Knowledge.



Important: Si votre organisation Service Cloud n'utilise pas de base de connaissances et que vous répondez Oui, la création de Service Wave échoue.

- Question 4 : demande si vous utilisez la téléphonie dans le processus de support. Si vous répondez Oui, Service Wave crée un tableau de bord concernant la téléphonie.



Important: Pour permettre à Service Wave de créer avec succès un tableau de bord sur la téléphonie, vous devez suivre les données d'utilisation de la téléphonie dans l'objet Tâche. Votre organisation doit avoir des données de téléphonie dans des champs d'activité standard de l'objet Tâche, notamment la durée de l'appel, l'identificateur de l'objet de l'appel, le résultat de l'appel et le type d'appel. Si vous stockez les données des appels dans ces champs, répondez Oui. Si vous stockez les données des appels dans des objets personnalisés ou hors de Salesforce, répondez Non. Si votre organisation Service Cloud ne suit pas les données d'utilisation de la téléphonie et que vous répondez Oui, la création du tableau de bord échoue.

Page 4 : Configurer les métriques CSAT (facultatif).

Indiquez à Service Wave comment vous suivez la satisfaction client (CSAT) afin de présenter ces informations correctement dans les tableaux de bord. Cette page est affichée (et vous devez répondre à ses questions) uniquement si vous avez répondu Oui à la Question 1 page 3. Suivez ces instructions pour augmenter vos chances de réussite. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Exemple de configuration de métriques CSAT](#).

- Question 1 : demande l'objet que vous utilisez pour suivre la satisfaction client. Service Wave est défini par défaut sur l'objet Requêtes. Si vous utilisez un autre objet pour suivre la satisfaction client, sélectionnez-le dans la liste.
- Question 2 : invite à sélectionner le champ de l'objet sélectionné à la Question 1 que vous utilisez pour suivre la satisfaction client.
- Question 3, facultative : *répondez uniquement si vous avez sélectionné un objet autre que Requêtes à la Question 1.* Service Wave doit créer une jointure entre cet objet et Requêtes pour afficher les données CSAT dans les tableaux de bord (pour consulter un exemple de jointure, reportez-vous à [Exemple de configuration de métriques CSAT](#)). Saisissez le nom d'API du champ dans lequel vous stockez les informations d'identification des requêtes. Il correspond généralement au champ « ID », auquel cas vous saisissez `Id`.

Si ce n'est pas ID, saisissez le nom d'API du champ. Accédez à Configuration-->Requêtes-->Champs. Dans le graphique supérieur qui affiche les champs standard, le nom d'API figure dans la colonne de nom du champ. Par exemple, `IsSelfServiceClosed` est le nom d'API du champ Fermeture par l'utilisateur du libre-service. Le graphique des champs personnalisés, situé plus bas, inclut une colonne Nom d'API.

- Question 4, facultative : *répondez uniquement si vous avez sélectionné un objet autre que Requêtes à la Question 1.* Déterminez le champ de l'objet sélectionné dans la Question 1 à utiliser de l'autre côté de la jointure avec l'objet Requêtes. Utilisez le champ qui contient l'ID de la requête. Saisissez ici le nom d'API du champ.

Pour trouver le nom d'API du champ, accédez à Configuration-->n'importe quel objet-->Champs. Dans le graphique supérieur qui affiche les champs standard, le nom d'API figure dans la colonne Nom du champ. Le graphique des champs personnalisés, situé plus bas, inclut une colonne Nom d'API.

Page 5 : Configurer les données Knowledge (facultatif).

Indiquez à Service Wave comment exposer les données des articles Knowledge dans les tableaux de bord. Cette page est affichée (et vous devez répondre à ses questions) uniquement si vous avez répondu Oui à la Question 2 page 3.

- Question 1, facultative : demande le type d'article dont vous souhaitez afficher les données dans les tableaux de bord Service Wave. Sélectionnez un seul type d'article.

Exemple de configuration de métriques CSAT

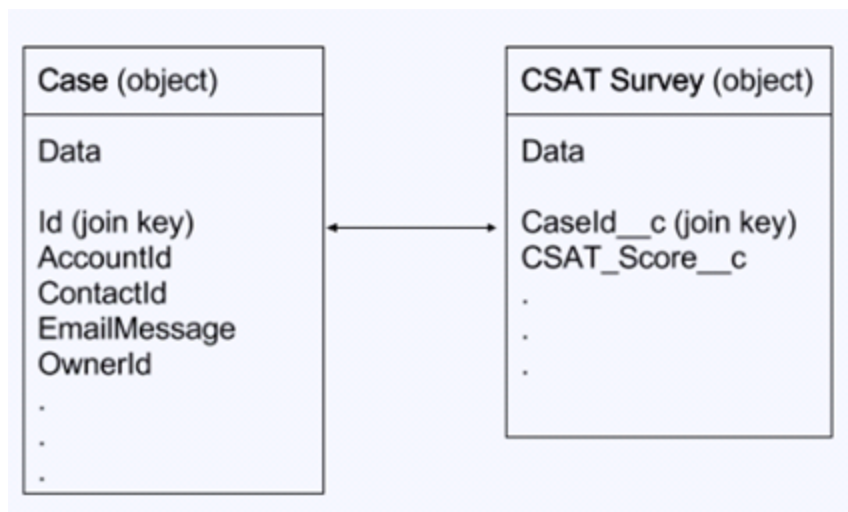
Ce scénario présente des détails qui aident à répondre aux questions de la page 4 de l'assistant de configuration de Service Wave.

Si vous suivez les données de satisfaction client (CSAT), telles que le score CSAT d'une requête de service, dans un objet autre que Requête, répondez avec précaution aux questions de la page.

Par exemple, si vous stockez le score CSAT dans un objet personnalisé, par exemple « Enquête CSAT », sélectionnez cet objet dans la question 1. Dans la question 2, spécifiez le champ qui contient les métriques CSAT que vous souhaitez exporter, par exemple « Score CSAT ». Service Wave doit associer l'objet personnalisé spécifié à la question 1 à l'objet Requêtes de sorte que les tableaux de bord contiennent les données des requêtes, des comptes et des agents par CSAT. Cette relation est créée à l'aide d'une jointure.

Pour spécifier la relation entre l'objet Requêtes et votre objet CSAT personnalisé, désignez des clés de jointure dans les deux objets et saisissez leur nom d'API aux questions 3 et 4. Dans l'objet Requêtes, il correspond généralement au champ « ID ». Dans l'exemple d'objet personnalisé « Enquête CSAT », il correspond au champ personnalisé qui stocke l'ID de la requête, soit le champ contenant le nom d'API `CaseId__c` dans le présent scénario.

Le diagramme ci-dessous montre la jointure entre les deux objets.



Planification du flux de données quotidien Service Wave

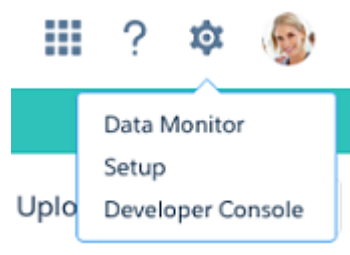
Planifiez un flux de données quotidien hors des heures ouvrables standard, avant de les explorer avec Service Wave.

Lorsque vous créez Service Wave, le processus comprend un flux de données qui importe dans Wave les toutes dernières données Sales Wave. Vous pouvez planifier la réexécution quotidienne du flux de données pour vous assurer que l'application utilise des données Salesforce actualisées. Planifiez le flux de données sur une période extérieure à vos heures ouvrables normales afin de ne pas gêner votre utilisation de l'application.



Remarque: Le flux de données Service Wave est exécuté uniquement lorsque vous créez l'application. Planifiez une exécution quotidienne afin d'utiliser les données de service les plus récentes.

1. Accédez à **Wave Analytics** dans le menu de Force.com (en haut à droite de la fenêtre de Salesforce), si ce n'est déjà fait. Ouvrez la Surveillance des données en cliquant sur l'icône d'engrenage en haut à droite de l'écran.

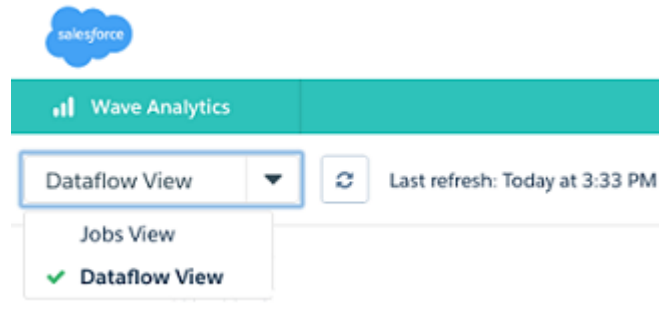


2. Sélectionnez Vue de flux de données dans le menu en haut à gauche Surveillance des données.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics



- Recherchez l'application que vous avez créée, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu à droite de l'écran en regard de l'icône et du nom de l'application. Sélectionnez **Planifier** et définissez une heure pour le flux de données. Sélectionnez une heure extérieure à vos heures ouvrables normales afin de ne pas gêner vos activités professionnelles. Cliquez sur **Enregistrer**.

The screenshot shows the Salesforce Wave Analytics interface with the 'Dataflow View' dropdown selected. The main content area displays a table of dataflows for the application 'Service Wave GA'. The table has columns for 'START TIME', 'DURATION', 'STATUS', and 'MESSAGE'. A context menu is open on the right side of the table, showing options: 'Download', 'Upload', 'Start', 'Schedule', 'Disable', and 'Delete'.

START TIME	DURATION	STATUS	MESSAGE
Today at 3:44 AM	0 hours, 5 minutes	Successful	
Yesterday at 3:44 AM	0 hours, 27 minutes	Successful	
2 Days Ago at 4:59 PM	0 hours, 37 minutes	Successful	
2 Days Ago at 3:47 AM	0 hours, 43 minutes	Successful	
Jun 6, 2016 at 3:47 AM	0 hours, 5 minutes	Successful	
Jun 5, 2016 at 3:45 AM	0 hours, 37 minutes	Successful	
Jun 4, 2016 at 4:01 AM	0 hours, 16 minutes	Successful	
Jun 3, 2016 at 3:46 AM	0 hours, 5 minutes	Successful	
Jun 2, 2016 at 5:41 AM	0 hours, 5 minutes	Successful	

Tableaux de bord du menu latéral Service Wave incorporés à une page Salesforce

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les modèles d'applications Wave :	Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics
Pour utiliser Service Wave :	Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics
Pour créer et gérer des applications Wave :	Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
	"Modifier les flux de données de Wave Analytics
Pour modifier un fichier de métadonnées étendues (XMD) d'un jeu de données :	"Modifier les flux de données de Wave Analytics
Pour créer une page Visualforce :	Personnaliser l'application

Éditions

Disponible avec Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

Ajoutez des tableaux de bord Service Wave aux pages Salesforce pour fournir à votre équipe de service une vue complète des requêtes et lui permettre de prendre les mesures appropriées.

Service Wave inclut trois tableaux de bord spécialisés (appelés menus latéraux) qui permettent aux agents de service d'accéder instantanément aux visualisations des données sur leurs requêtes.

- Le menu latéral Par client présente aux agents un cliché instantané de leurs clients, notamment les produits, le motif et la priorité des requêtes, et la satisfaction client.
- Le menu latéral Par similarité présente aux agents les données des requêtes précédentes pour leur permettre d'orienter les interactions clients en fonction des actions exécutées lors de requêtes similaires.
- Le menu latéral Par historique de requête offre une vue d'ensemble du cycle de vie d'une requête qui informe les agents durant les conversations avec les clients.

Les administrateurs peuvent les incorporer à une page Salesforce afin de faciliter l'accès des agents à Service Wave pendant leur travail quotidien. Par exemple, si votre administrateur Salesforce rend Service Cloud disponible via une console de service, la console est l'emplacement idéal pour incorporer des tableaux de bord du menu latéral. Voici comment procéder.

1. Créez une page VisualForce pour chaque menu latéral. Accédez à Configuration, saisissez Pages Visualforce dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez Pages Visualforce et cliquez sur Nouveau. Saisissez une étiquette avec le nom du menu latéral, puis une description (facultative).
2. Remplacez le texte affiché à l'ouverture de l'éditeur par : `<apex:page standardController="case">
<wave:dashboard dashboardId="ID_de_votre_tableau de bord" height="1000px"
showTitle="false" filter="Filter_condition" /></apex:page>`
 - a. Remplacez `ID_de_votre_tableau de bord` par l'ID de votre tableau de bord pour le menu latéral. Vous trouverez l'ID du tableau de bord en ouvrant le latéral dans Service Wave. Il correspond aux 15 derniers caractères de l'URL du menu latéral.
3. Si vous créez une page pour le menu latéral Par client, remplacez `filter="Filter_condition"` par le filtre suivant : `:filter="{ 'ServiceCase1': { 'AccountId': [ '!case.AccountId' ] } }"`.
 - a. `'ServiceCase1'` est un espace réservé correspondant au nom du jeu de données Service Case. Pour trouver le nom, ouvrez d'un tableau de bord, appuyez sur **Command + e** pour afficher le JSON du tableau de bord, puis recherchez `ServiceCase`.

Un chiffre ajouté au nom du jeu de données est incrémenté chaque fois que vous créez l'application, par exemple `'ServiceCase2'`. Saisissez le nom complet du jeu de données, avec le chiffre.

4. Si vous créez une page pour le menu latéral Par similarité, remplacez `filter="Filter_condition"` par le filtre suivant :
`filter="{ 'ServiceCase': { 'Reason': ['!case.Reason'] }, 'Product__c': ['!case.Product__c'] }"`
 - a. `'ServiceCase1'` est un espace réservé correspondant au nom du jeu de données Service Case. Pour découvrir comment retrouver le nom, passez à l'étape 4.
 - b. `'Product__c'` est un espace réservé correspondant au nom du champ personnalisé que vous utilisez pour suivre les produits. Ce champ est la réponse que vous sélectionnez dans l'assistant de configuration, Page 2, Question 4. Vous pouvez également trouver le nom de ce champ en accédant à la Configuration et en saisissant `Requêtes` dans la case Recherche rapide. Cliquez ensuite sur Champs et parcourez les noms de vos champs personnalisés pour trouver celui utilisé pour les produits. Recherchez le nom d'API du champ et utilisez-le à la place de `'Product__c'` aux deux emplacements de la requête.
5. Si vous créez une page pour le menu latéral Par historique de requête, remplacez `filter="Filter_condition"` par le filtre suivant : `filter="{ 'ServiceCase1': { 'Id': ['!case.Id'] }, 'OwnerId' : ['!case.OwnerId'] }, 'Product__c' : ['!case.Product__c'], 'Reason' : ['!case.Reason'] }"`
 - a. `'ServiceCase1'` est un espace réservé correspondant au nom du jeu de données Service Case. Pour découvrir comment retrouver le nom, passez à l'étape 4.
 - b. `'Product__c'` est un espace réservé correspondant au nom du champ personnalisé que vous utilisez pour suivre les familles de produits. Pour découvrir comment retrouver le nom de ce champ, passez à l'étape 4.
 - c. `'Reason'` est un espace réservé correspondant au nom du champ que vous utilisez pour le motif des requêtes. Ce champ est la réponse que vous sélectionnez dans l'assistant de configuration, Page 2, Question 5. Vous pouvez également trouver le nom de ce champ en accédant à la Configuration et en saisissant `Requêtes` dans la case Recherche rapide. Cliquez ensuite sur Champs et parcourez les noms de vos champs personnalisés pour trouver celui utilisé pour le motif des requêtes. Recherchez le nom d'API du champ et utilisez-le à la place de `'Reason'` dans la requête.
6. Enregistrez la page, puis ouvrez-la en mode d'aperçu pour vérifier qu'elle affiche le tableau de bord.
7. Ajoutez la page à la console ou à la page de votre choix dans Salesforce. Dans la Configuration, accédez à la présentation de page spécifique à laquelle vous souhaitez inclure le menu latéral. Par exemple, certains clients utilisent une présentation de page pour les informations de l'objet Requêtes. Dans ce cas, saisissez `Requêtes` dans la case Recherche rapide, dans Configuration, ouvrez Présentations de page sous Requête, puis recherchez la présentation de page que vous souhaitez modifier.
8. Cliquez sur Modifier la présentation, puis sélectionnez l'onglet Composants personnalisés de la console en haut de la page. Accédez à la section Menu latéral droit, puis sélectionnez l'une des pages que vous venez de créer.
9. Définissez la largeur sur 450 pixels, puis enregistrez la présentation. Le menu latéral doit être incorporé à la page que vous venez de modifier.
10. Répétez cette étape avec les deux autres menus latéraux, si nécessaire.

Disponibilité de Service Wave dans un onglet Salesforce Classic

Pour accéder à Service Wave, vous pouvez basculer vers Wave Analytics en cliquant sur le menu de Force.com et en sélectionnant l'application dans la page d'accueil Wave. Pour faciliter l'accès de votre équipe à l'application, vous pouvez également l'exposer sous la forme d'un onglet dans Salesforce Classic. Pour cela, créez un onglet qui pointe vers une page Visualforce contenant le tableau de bord Service Wave - Vue d'ensemble. Suivez les instructions disponibles dans [Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce](#).

Compréhension des limitations de l'application Service Wave Analytics

Service Wave nécessite que Service Cloud comprennent des données spécifiques, prend initialement en charge une série limitée d'objets Salesforce et présente d'autres limitations diverses.

Conditions requises pour les données Service Wave

Les tableaux de bord Service Wave fonctionnent correctement si vos données Service Cloud contiennent au moins une unité de chaque élément suivant :

- Événements
- Tâches
- Requêtes fermées
- Articles publiés joints à une requête ou à une opportunité

Des champs de formule personnalisés doivent exister dans l'objet Requêtes ou être créés pour les éléments suivants :

- SLA manqué (champ de texte)
- FCR (booléen)

Prise en charge des objets et des champs Salesforce par Service Wave

Service Wave prend en charge l'ensemble des objets et des données Salesforce standard et personnalisés. Cependant, lorsque vous créez l'application, elle comprend par défaut seulement un jeu prédéfini d'objets et de champs. L'application crée un flux de données qui expose les champs sélectionnés des objets Salesforce suivants :

- Compte
- Requêtes
- Contact
- Événements
- Utilisateur
- Rôle utilisateur
- Tâche

Service Wave peut également utiliser des champs à partir des options suivantes selon les réponses que vous avez sélectionnées dans l'assistant de configuration :

- CaseArticle
- CaseHistory
- CSAT (objet personnalisé)
- Group
- Un type d'article Knowledge unique (objet personnalisé)
- RecordType
- Opportunity

Service Wave prend en charge les champs standard et personnalisés des objets Salesforce standard. Les champs fournis sont déterminés par les réponses que vous donnez en créant l'application à l'aide de l'assistant de configuration intégré.



Remarque: Service Wave limite la prise en charge à 10 objets personnalisés par organisation qui met en œuvre Service Wave. Cette limitation est de nature contractuelle, pas technique.

Pour ajouter des objets personnalisés ou des champs supplémentaires qui ne sont pas inclus lors de la création de l'application, vous devez mettre à jour le flux de données Service Wave. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Création de jeux de données avec un flux de données](#).

Limitations Service Wave supplémentaires

Service Wave ne prend pas en charge les sources de données externes ou l'enregistrement de nouveaux jeux de données à partir du flux de données généré par l'application.

L'insertion du score de satisfaction client (CSAT) dans les tableaux de bord/le flux de données est facultatif. L'assistant de configuration de l'application permet d'associer la satisfaction client à un champ de requête personnalisé ou à l'Objet personnalisé associé à l'objet Requêtes.

Vous devez ajouter manuellement tous les prédicats de sécurité ou les autres filtres de jeux de données au flux de données de l'application.

L'application ne prend pas en charge la hiérarchie multiple (équipe/responsable) lors de sa création. Vous devez ajouter cette fonctionnalité manuellement.

Le tableau de bord Utilisation de Knowledge renvoie actuellement un Type article unique, que vous sélectionnez en utilisant l'assistant de configuration.

L'application Event Monitoring Wave

L'application Event Monitoring Wave s'intègre à la surveillance des événements et aux données du journal d'audit de configuration pour vous apporter des informations sur le comportement de vos utilisateurs et de votre organisation.

 **Remarque:** Avec la Surveillance des événements, vous recevez l'application Event Monitoring Wave. Utilisez cette application pour charger et accéder uniquement aux données qui vous sont fournies dans le cadre de votre abonnement. Empêchez vos utilisateurs d'utiliser l'application pour charger ou accéder à d'autres données. Salesforce surveille périodiquement l'usage des données. L'application Event Monitoring Wave est disponible uniquement en anglais.

L'application Event Monitoring Wave est la première méthode intégrée d'exploration de la surveillance de vos données dans Salesforce. La création d'applications est aisée, et grâce à ses tableaux de bord et jeux de données préintégrés, vous pouvez commencer à explorer immédiatement. Cette application facilite l'analyse des données de votre organisation et accélère l'identification des comportements suspects, des performances de page ralenties et de la faible adoption des utilisateurs.

DANS CETTE SECTION :

1. [Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Event Monitoring Wave](#)
Configurez votre organisation pour utiliser l'application Event Monitoring Wave en activant Wave, en attribuant des licences d'ensemble d'autorisations, puis en créant et en attribuant des ensembles d'autorisations.
2. [Création et partage de l'application Event Monitoring Wave](#)
Lorsque vous avez activé les autorisations appropriées, la configuration de l'application Event Monitoring Wave est simple.
3. [Mise à niveau de l'application Event Monitoring Wave](#)
Bénéficiez des dernières fonctionnalités de Event Monitoring Wave en mettant à niveau votre application chaque fois que nous publions une nouvelle version.
4. [Planification du flux de données quotidien Event Monitoring Wave](#)
Planifiez un flux de données quotidien avant de commencer l'exploration avec Event Monitoring Wave.
5. [En savoir plus sur les tableaux de bord prédéfinis de l'application Event Monitoring Wave](#)
L'application Event Monitoring Wave comprend une série de tableaux de bord prédéfinis avec lesquels vous pouvez explorer immédiatement vos données. Les données de votre organisation sont automatiquement chargées dans les jeux de données de votre application Event Monitoring Wave lorsqu'ils sont générés.
6. [Familiarisation avec la terminologie de l'application Event Monitoring Wave](#)
Pour tirer le meilleur parti de l'application Event Monitoring Wave, il est important de comprendre les indicateurs et les termes utilisés dans l'application.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Event Monitoring Wave App :

- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics
- Accéder aux modèles et applications Event Monitoring Wave

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Event Monitoring Wave

Configurez votre organisation pour utiliser l'application Event Monitoring Wave en activant Wave, en attribuant des licences d'ensemble d'autorisations, puis en créant et en attribuant des ensembles d'autorisations.



Remarque: Avec la Surveillance des événements, vous recevez l'application Event Monitoring Wave. Utilisez cette application pour charger et accéder uniquement aux données qui vous sont fournies dans le cadre de votre abonnement. Empêchez vos utilisateurs d'utiliser l'application pour charger ou accéder à d'autres données. Salesforce surveille périodiquement l'usage des données. L'application Event Monitoring Wave est disponible uniquement en anglais.

Chaque licence Event Monitoring Wave autorise 10 utilisateurs à accéder à Event Monitoring Wave. Le tableau ci-dessous présente les limitations de l'application. Si vous avez besoin de plus de données, vous pouvez acheter Analytics Cloud - Additional Data Rows qui permet d'accéder à 100 millions de lignes supplémentaires.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Tableau 12: Limitations en stockage de données de l'application Event Monitoring Wave

Licence	Limitation
Analytics Cloud - Event Monitoring Wave App	50 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. Autorise l'accès à 10 utilisateurs maximum.
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes.



Important: Les limitations en stockage de données de la licence Event Monitoring Wave App sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.

Votre organisation peut utiliser l'application Event Monitoring Wave avec ou sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics. L'application Event Monitoring Wave est disponible gratuitement pour toutes les organisations qui ont acheté la licence Event Monitoring. La licence Event Monitoring Wave App accorde les autorisations ci-dessous.

Tableau 13: Autorisations utilisateur de l'application Event Monitoring Wave

Autorisation	Fonction
Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics	Autorise l'accès à tous les modèles d'applications Wave.
Accéder aux modèles et applications Event Monitoring Wave	Offre un accès spécifique à l'application Event Monitoring Wave ainsi qu'aux données et tableaux de bord prédéfinis inclus.
Gérer des modèles d'applications Wave Analytics	Permet aux administrateurs de créer des applications Wave pour les utilisateurs de leur organisation, dans le cas présent, l'application Event Monitoring Wave.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Permet aux administrateurs de charger et télécharger JSON pour les flux de données existants.

Processus de configuration de l'application Event Monitoring

Pour configurer votre organisation afin d'utiliser l'application Event Monitoring Wave, suivez la simple procédure ci-dessous.

1. *Activez la plate-forme Wave et intégration du fichier journal des événements.* La première étape de configuration de l'application Event Monitoring Wave consiste à activer Wave pour votre organisation. Vous devez également activer l'intégration du fichier journal des événements avec le paramètre Event Monitoring Wave App.
2. *Attribuez des licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs.* Vous attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave à chaque utilisateur. Chaque licence d'ensemble d'autorisations peut être attribuée à un seul utilisateur. Chaque utilisateur nécessite une licence d'ensemble d'autorisations pour pouvoir utiliser l'application.
3. *Définissez les types d'utilisateur, et créez et attribuez des ensembles d'autorisations.* Définissez ensuite les principaux types d'utilisateur dans votre organisation et créez des ensembles d'autorisations pour regrouper les autorisations utilisateur associées en fonction des besoins de chaque type d'utilisateur. Une fois les ensembles d'autorisations créés, attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez attribuer un ensemble d'autorisations à un seul utilisateur, ou à un groupe d'utilisateurs pour plus d'efficacité. Vous pouvez attribuer plusieurs ensembles d'autorisations à un seul utilisateur.

Une fois ces étapes exécutées, créez et partagez Event Monitoring Wave avec les utilisateurs de votre organisation. Les utilisateurs peuvent explorer les tableaux de bord et les jeux de données Event Monitoring Wave uniquement lorsque vous avez partagé l'application avec eux.

**Conseil:**

Pour de meilleurs résultats, suivez les étapes de configuration de l'application Event Monitoring Wave dans l'ordre dans lequel elles sont affichées ici.

DANS CETTE SECTION :

1. [Licence d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App et autorisations utilisateur](#)
La licence d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App active les autorisations utilisateur requises pour explorer et gérer les données avec l'application Event Monitoring Wave.
2. [Identification des types d'utilisateur de l'application Event Monitoring Wave](#)
Identifiez les types d'utilisateur de l'application Event Monitoring Wave et les tâches qu'ils exécutent afin de vous assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de la surveillance des événements de votre équipe.
3. [Activation de Wave Analytics et de la surveillance des événements, et attribution d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App](#)
Lorsque Salesforce a provisionné la licence Event Monitoring Wave, activez Wave et la surveillance des événements, puis attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App.
4. [Création d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App](#)
Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Event Monitoring Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.
5. [Attribution d'ensembles d'autorisations Event Monitoring Wave App aux utilisateurs](#)
Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs de Event Monitoring Wave (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application.

Licence d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App et autorisations utilisateur

La licence d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App active les autorisations utilisateur requises pour explorer et gérer les données avec l'application Event Monitoring Wave.

Chaque utilisateur de l'application Event Monitoring doit disposer d'une licence d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App. La licence d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App accorde les autorisations ci-dessous.

Tableau 14: Autorisations de l'application Event Monitoring Wave

Autorisation utilisateur	Élément activé
Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics	Accès général à toutes les application basées sur un modèle Wave, y compris l'application Event Monitoring Wave.
Accéder aux modèles et applications Event Monitoring Wave	Accès spécifique à l'application Event Monitoring Wave ainsi qu'aux données et tableaux de bord prédéfinis inclus.
Gérer des modèles d'applications Wave Analytics	Créer des applications Wave pour les utilisateurs de l'organisation, dans le cas présent, l'application Event Monitoring Wave.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Modification, démarrage, arrêt et replanification du flux de données. Surveillance du flux de données et tâches système dans la surveillance des données. Attribuez cet autorisation utilisateur avec précaution. L'autorisation accorde l'accès à toutes les données d'objet Salesforce auxquelles l'utilisateur d'intégration a accès. Reportez-vous à Accès aux données Salesforce dans Wave Analytics .

Identification des types d'utilisateur de l'application Event Monitoring Wave

Identifiez les types d'utilisateur de l'application Event Monitoring Wave et les tâches qu'ils exécutent afin de vous assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de la surveillance des événements de votre équipe.

La licence Event Monitoring Wave comprend les autorisations dont les utilisateurs de votre organisation ont besoin pour administrer Event Monitoring Wave et explorer les données des événements. Configurez Event Monitoring Wave en réfléchissant aux différentes façon dont les utilisateurs peuvent accéder aux fonctionnalités de Event Monitoring Wave et classez les utilisateurs par type. Voici quelques exemples.

Dans la plupart des cas, Event Monitoring Wave répond aux besoins de deux types d'utilisateur au sein de votre équipe :

- Les utilisateurs, qui consultent les tableaux de bord et les jeux de données Event Monitoring Wave.
- Les administrateurs ou responsables, qui accèdent à toutes les fonctionnalités de Event Monitoring Wave pour créer des applications, des tableaux de bord et des jeux de données, et pour personnaliser l'expérience de l'application Event Monitoring.

Par conséquent, lorsque vous configurez Event Monitoring Wave, la création de deux ensembles d'autorisations de base peut répondre aux besoins de la plupart des utilisateurs de votre organisation :

- Un ensemble d'autorisations « Afficher », qui contient les autorisations nécessaires à la majorité des utilisateurs de base pour accéder à Event Monitoring Wave.
- Un ensemble d'autorisations « gérer », réservé à quelques administrateurs et responsables désignés, qui contient les autorisations d'utilisation de toutes les fonctionnalités de Event Monitoring Wave.

Dans les instructions de configuration détaillées de l'application Event Monitoring Wave qui suivent, nous allons vous montrer comment créer et attribuer ces deux ensembles d'autorisations.

Activation de Wave Analytics et de la surveillance des événements, et attribution d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App

Lorsque Salesforce a provisionné la licence Event Monitoring Wave, activez Wave et la surveillance des événements, puis attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App.

Activer la plate-forme Wave

Pour utiliser la plate-forme Wave, commencez par l'activer pour votre organisation.

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Analytics Cloud | Mise en route**.
2. Cliquez sur **Activer Analytics**.

Activer la surveillance des événements

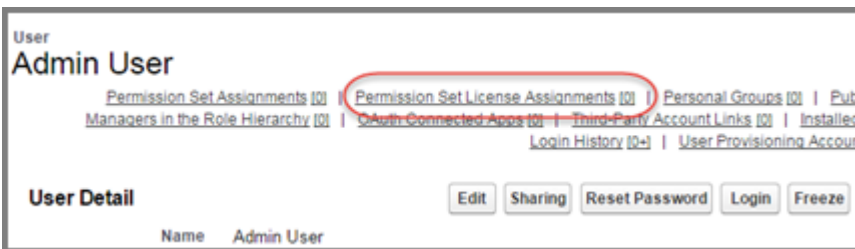
Activez ensuite l'intégration du Fichier journal des événements avec l'application Event Monitoring Wave activée.

1. Dans le menu de configuration de Salesforce, accédez à Surveiller, puis cliquez sur **Journaux**.
2. Cliquez sur **Configurer la surveillance des événements**.
3. En regard de **Activer l'intégration du fichier journal des événements à l'application Event Monitoring Wave**, assurez-vous que le commutateur est placé sur **Activé**.

Attribuer des licences d'ensemble d'autorisations

Attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations à *chaque utilisateur* de votre organisation qui doit accéder à l'application Event Monitoring Wave.

1. Dans le menu Configuration, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Utilisateurs**.
2. Cliquez sur le nom de l'utilisateur qui doit accéder à Wave. Vous pouvez commencer par **Utilisateur, Administrateur** ou par le nom de l'administrateur système.
3. Surveillez **Attributions de licence d'ensemble d'autorisations**, puis cliquez sur **Modifier les attributions**.



4. Sélectionnez les licences d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Important: Répétez ces étapes pour chaque utilisateur de votre organisation qui doit accéder à l'application Event Monitoring.

Création d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App

Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Event Monitoring Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.

Après avoir attribué aux utilisateurs des licences d'ensemble d'autorisations Event Monitoring Wave App, créez des ensembles d'autorisations contenant des autorisations Event Monitoring Wave, puis attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez créer tous les ensembles d'autorisations nécessaires pour répondre aux besoins de vos utilisateurs. Nous indiquons comment créer deux ensembles d'autorisations :

- L'ensemble d'autorisations *Gérer Event Monitoring Wave*, pour les utilisateurs qui créent et administrent Event Monitoring Wave.
 - L'ensemble d'autorisations *Afficher Event Monitoring Wave*, pour les utilisateurs qui explorent les tableaux de bord et les jeux de données de l'application.
1. Créez un ensemble d'autorisations *Gérer Event Monitoring Wave* qui accorde aux utilisateurs l'accès à toutes les fonctionnalités de l'application.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des ensembles d'autorisations :

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

- a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
 - b. Saisissez `Gérer Event Monitoring Wave` dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.
 - c.  **ATTENTION:** Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Event Monitoring Wave.

Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut `--Aucune--` inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.
 - d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.
 - e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.
 - f. Sélectionnez les autorisations utilisateur suivantes : « Utiliser les modèles d'application Wave Analytics », « Accéder aux modèles et applications Event Monitoring Wave », « Gérer les modèles d'applications Wave Analytics » et « Modifier les flux de données de Wave Analytics ». Assurez-vous de sélectionner les quatre autorisations. Cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs de créer et d'administrer Event Monitoring Wave, et d'accéder à toutes les fonctionnalités de l'application. Vous pouvez maintenant l'attribuer aux utilisateurs, en suivant les instructions présentées dans [Attribution d'ensembles d'autorisations Event Monitoring Wave App aux utilisateurs](#).
2. Créez un ensemble d'autorisations Afficher Event Monitoring Wave, qui permet aux utilisateurs d'afficher les tableaux de bord et les jeux de données de l'application.
 - a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
 - b. Saisissez `Afficher Event Monitoring Wave` dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.
 - c.  **ATTENTION:** Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Event Monitoring Wave.

Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut `--Aucune--` inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.
 - d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.
 - e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.
 - f. Sélectionnez uniquement les autorisations utilisateur « Utiliser les modèles d'application Wave Analytics » et « Accéder aux modèles et applications Event Monitoring Wave », puis cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs d'afficher les tableaux de bord et les jeux de données de l'application Event Monitoring Wave. Vous pouvez maintenant l'attribuer aux utilisateurs, en suivant les instructions présentées dans [Attribution d'ensembles d'autorisations Event Monitoring Wave App aux utilisateurs](#).

Attribution d'ensembles d'autorisations Event Monitoring Wave App aux utilisateurs

Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs de Event Monitoring Wave (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application.

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**.
2.  **ATTENTION:** Attribuez l'ensemble d'autorisations Gérer Event Monitoring Wave avec précaution, car il permet aux utilisateurs d'administrer Event Monitoring Wave, à savoir créer, modifier et supprimer l'application. Attribuez-le uniquement aux utilisateurs chargés de l'administration ou de la gestion de l'application.

Cliquez sur l'ensemble d'autorisations que vous souhaitez attribuer aux utilisateurs. Si vous avez suivi les instructions de la rubrique [Création d'ensembles d'autorisations Event Monitoring Wave App](#), sélectionnez l'ensemble d'autorisations Gérer Event Monitoring Wave ou Afficher Event Monitoring Wave.

3. Cliquez sur **Gérer les attributions** et sur **Ajouter des attributions**.
4. Sélectionnez les utilisateurs qui doivent accéder à Wave, puis cliquez sur **Terminé**.

Une fois ces étapes exécutées, créez et partagez Event Monitoring Wave avec les utilisateurs de votre organisation. Les utilisateurs peuvent explorer les tableaux de bord et les jeux de données Event Monitoring Wave uniquement lorsque vous avez partagé l'application avec eux.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour attribuer un ensemble d'autorisations à des utilisateurs :

- Attribuer des ensembles d'autorisations

Création et partage de l'application Event Monitoring Wave

Lorsque vous avez activé les autorisations appropriées, la configuration de l'application Event Monitoring Wave est simple.

-  **Remarque:** La période de génération des fichiers journaux d'événements étant de 24 heures, vos données ne sont pas affichées dans l'application le premier jour qui suit sa création. L'application contient quelques exemples de données qui permettent de prévisualiser vos tableaux de bord pendant ce temps.

1. Connectez-vous à Salesforce.
2. Sélectionnez Wave Analytics dans le sélecteur d'application.
3. Cliquez sur **Application**, sélectionnez **Application Event Monitoring Wave**, puis cliquez sur **Continuer**.
4. Saisissez un nom pour votre application.
5. Cliquez sur **Créer**. Le processus de création de l'application peut être long. Vous pouvez suivre la progression en sélectionnant **Surveillance des données** dans le menu de l'engrenage en haut de la page. Si une partie de la création de votre application échoue, vous devez recréer l'application.
6. Lorsque votre application est prête, vous pouvez la partager avec d'autres utilisateurs de votre organisation. Notez que seuls les utilisateurs disposant des autorisations « Gérer des modèles d'applications Wave Analytics » et « Accéder aux modèles et applications Event Monitoring Wave » peuvent afficher l'application. Pour partager votre application, survolez la tuile de l'application dans l'écran d'accueil de Wave Analytics, puis cliquez sur **Partager**. Vous pouvez également partager depuis l'application elle-même.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Event Monitoring Wave App :

- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics
- Accéder aux modèles et applications Event Monitoring Wave

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Mise à niveau de l'application Event Monitoring Wave

Bénéficiez des dernières fonctionnalités de Event Monitoring Wave en mettant à niveau votre application chaque fois que nous publions une nouvelle version.

La bannière en haut de votre page d'accueil vous informe que nous avons publié une nouvelle version. Elle contient également un lien vers les informations sur la version. Un autre lien vous invite à lancer le processus de mise à niveau, dans la colonne de gauche de la page d'accueil, sous le nom de l'application.

Pour mettre à niveau votre application, procédez comme suit :

1. Cliquez sur le lien « Nouveautés » dans la bannière ou sur le lien « Nouvelle version disponible » dans la colonne gauche de la page d'accueil de votre application.
2. Vous pouvez lire des informations sur la nouvelle version en haut de la page qui s'ouvre. En bas de la page, recherchez les boutons : **Mettre à niveau l'application actuelle** et **Créer une application**.
3. Surveillez les boutons pour consulter une description de leur action. Si vous cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**, vous remplacez votre application actuelle et toutes ses ressources par une application basée sur la nouvelle version. Une mise à niveau supprime également toutes les personnalisations, notamment les nouveaux champs ou objets ajoutés au flux de données, les modifications apportées aux paramètres de sécurité, les étiquettes et les couleurs des tableaux de bord. Si vous cliquez sur **Créer une application**, vous créez une copie de votre application actuelle basée sur la nouvelle version. Choisissez l'option correspond à vos besoins, puis cliquez sur le bouton approprié.
4.  **ATTENTION :** Si vous avez personnalisé votre application, cliquez sur **Créer une application** au lieu de **Mettre à niveau l'application actuelle** pour faire une copie basée sur une nouvelle version d'application. La création d'une application conserve la version actuelle et toutes les personnalisations, que vous pouvez copier manuellement dans la nouvelle version de l'application.

Si vous cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**, un écran vous avertit que l'option de mise à niveau remplace l'application actuelle et retire toutes les personnalisations effectuées. Si vous acceptez le remplacement des personnalisations, cochez la case, puis cliquez sur **Continuer**. Sinon, cliquez sur **Retour** pour revenir à l'écran précédent. Si vous cliquez sur **Continuer**, l'assistant de configuration s'affiche. Passez à l'étape 6.
5. Si vous cliquez sur **Créer une application**, l'assistant de configuration s'affiche. Aucun avertissement n'est affiché, car vous ne remplacez pas votre application actuelle, elle est conservée avec toutes les personnalisations effectuées.
6. L'assistant de configuration est préchargé avec les paramètres que vous avez choisis lors de la dernière utilisation. Vous pouvez conserver ces paramètres ou les modifier. Parcourez chaque page de l'assistant.
7. Une fois l'assistant terminé, Wave affiche un écran qui indique les ressources impactées par la mise à jour. Examinez le nombre de jeux de données, de tableaux de bord et de perspectives modifiées, supprimées ou ajoutées par la mise à niveau. L'écran indique également comment les ressources sont modifiées et si les modifications concernent les données ou la présentation. Vous pouvez aussi télécharger un fichier avec le code des modifications apportées à l'application. Si vous avez personnalisé l'application, téléchargez et enregistrez le fichier afin de copier-coller le code de personnalisation dans la version mise à niveau.
8. *Option de mise à niveau uniquement :* Si vous mettez votre application à niveau, cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**. N'oubliez pas que toutes les personnalisations que vous avez effectuées sont remplacées. Vous pouvez également cliquer sur **Retour** pour revenir à l'assistant de configuration et modifier vos sélections, ou sur **X** dans le coin supérieur droit pour annuler.
9. *Option de création uniquement :* Si vous créez l'application, donnez-lui un nom différent de celui de la version actuelle, puis cliquez sur **Créer une application**. Cette option enregistre votre application actuelle et toutes ses personnalisations. Vous pouvez également cliquer sur **Retour** pour revenir à l'assistant de configuration et modifier vos sélections, ou sur **X** dans le coin supérieur droit pour annuler.

Si le lien sous le nom de l'application indique « Réinitialiser l'application », vous utilisez la dernière version et aucune mise à niveau n'est nécessaire.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics

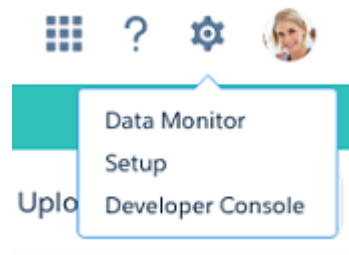
Planification du flux de données quotidien Event Monitoring Wave

Planifiez un flux de données quotidien avant de commencer l'exploration avec Event Monitoring Wave.

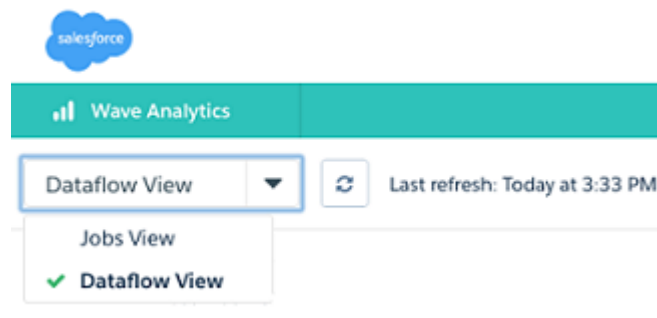
Lorsque vous créez Event Monitoring Wave, le processus comprend un flux de données qui importe dans Wave les toutes dernières données de surveillance des événements. Vous pouvez planifier la réexécution quotidienne du flux de données pour vous assurer que l'application utilise des données Salesforce actualisées. Salesforce génère et charge automatiquement les fichiers journaux des événements tôt le matin, généralement vers 6h00. Planifiez le flux de données quelques heures après afin d'utiliser les toutes dernières données dans votre application sans être interrompu(e) par le flux. Nous recommandons d'exécuter le flux de données entre 8h00 et 9h00.

 **Remarque:** Le flux de données Event Monitoring Wave est exécuté uniquement lorsque vous créez l'application. Planifiez une exécution quotidienne afin d'utiliser les données d'événements les plus récentes.

1. Accédez à **Wave Analytics** dans le menu de Force.com (en haut à droite de la fenêtre de Salesforce), si ce n'est déjà fait. Ouvrez la Surveillance des données en cliquant sur l'icône d'engrenage en haut à droite de l'écran.



2. Sélectionnez Vue de flux de données dans le menu en haut à gauche Surveillance des données.



3. Recherchez l'application que vous avez créée, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu à droite de l'écran en regard de l'icône et du nom de l'application. Sélectionnez **Planifier** et définissez une heure pour le flux de données. Sélectionnez une heure extérieure à vos heures ouvrables normales afin de ne pas gêner vos activités professionnelles. Cliquez sur **Enregistrer**.

En savoir plus sur les tableaux de bord prédéfinis de l'application Event Monitoring Wave

L'application Event Monitoring Wave comprend une série de tableaux de bord prédéfinis avec lesquels vous pouvez explorer immédiatement vos données. Les données de votre organisation sont automatiquement chargées dans les jeux de données de votre application Event Monitoring Wave lorsqu'ils sont générés.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- "Modifier les flux de données de Wave Analytics

La plupart des tableaux de bord représentent un type d'événement unique dans l'objet EventLogFile. La [référence d'objet EventLogFile](#) contient des informations détaillées sur chaque type d'événement. Deux des tableaux de bord, My Trust et Setup Audit Trail, ne correspondent pas à des types d'événement. Examinons rapidement le rôle de chaque tableau de bord.

Exécutions Apex

Correspond au type d'événement Exécution Apex. Ce tableau de bord permet de suivre les tendances dans les exécutions et les performances du code Apex.

API

Correspond au type Événement API. Le tableau de bord API informe sur l'utilisation de l'API par vos utilisateurs et ses performances dans votre organisation. Vous pouvez déterminer la fréquence à laquelle chaque objet est utilisé, sa vitesse de traitement et les méthodes invoquées sur cet objet.

Tableau de bord

Correspond au type d'événement Tableau de bord. Il facilite le suivi de l'adoption et des performances d'un tableau de bord.

Requêtes Visualforce

Correspond au type d'événement Requêtes Visualforce. Vous pouvez suivre les tendances d'adoption et de performance des pages Visualforce.

Fichiers

Correspond au type d'événement Transfert de contenu. Lorsque des utilisateurs de votre organisation effectuent des transferts de contenu (téléchargements, chargements ou aperçus), ils sont affichés dans ce tableau de bord. Vous pouvez également suivre l'adoption des fichiers.

Lightning

Correspond au type d'événement Suivi de l'interface utilisateur. Ce tableau de bord indique les pages auxquelles les utilisateurs accèdent dans Lightning Experience ou dans Salesforce1.

Connexion en tant que

Correspond au type d'événement Connexion en tant que. Ce tableau de bord indique quels administrateurs utilisent la fonctionnalité de Connexion en tant que et dans quels comptes utilisateur.

Ma confiance

Le tableau de bord Ma confiance donne une idée générale des types d'événement déclenchés au fil du temps dans votre organisation. Il affiche également la vitesse moyenne de ces transactions.

Vues de page (URI)

Correspond au type d'événement URI. Le tableau de bord Vues de page indique les pages auxquelles les utilisateurs accèdent dans l'application de bureau Salesforce Classic.

Téléchargements de rapport

Correspond au type d'événement Exportation de rapport. Ce tableau de bord indique quels utilisateurs téléchargent vos rapports et à partir de quel emplacement.

Rapport

Correspond au type d'événement Rapport. Le tableau de bord Rapport indique les tendances de consignment ainsi que l'identité des utilisateurs qui utilisent des rapports spécifiques. Vous pouvez également déterminer quels rapports sont moins performants.

API REST

Correspond au type d'événement API REST. Ce tableau de bord indique les tendances d'utilisation de l'API REST et les points de terminaison avec le plus de trafic le plus élevé. Vous pouvez également consulter des informations sur les pages IP qui émettent les requêtes et déterminer quelles méthodes sont appelées.

Journal d'audit de configuration

Correspond à la page Journal d'audit de configuration dans Configuration. Vous pouvez déterminer le type des modifications apportées par vos utilisateurs dans la zone Configuration.

Connexions d'utilisateurs

Correspond au type d'événement Connexion. Le tableau de bord Connexions d'utilisateurs affiche les tendances de connexion par utilisateur, et des informations sur l'emplacement et la méthode d'accès des utilisateurs à votre organisation.

Familiarisation avec la terminologie de l'application Event Monitoring Wave

Pour tirer le meilleur parti de l'application Event Monitoring Wave, il est important de comprendre les indicateurs et les termes utilisés dans l'application.

Terme	Description
APT	Temps moyen par page. Une métrique agrégée à travers plusieurs transactions.
EPT	Temps moyen constaté. La durée d'une transaction de page telle que l'utilisateur l'a expérimentée.
Événement	Une interaction initiée par l'utilisateur dans Salesforce. Par exemple, une connexion, le déclenchement d'un appel d'API ou le téléchargement d'un rapport. Les événements sont associés au sObject EventLogFile.

Configuration de la plate-forme Wave

Configurez votre organisation pour utiliser la plate-forme Salesforce Wave Analytics en activant Wave, en attribuant des licences d'ensemble d'autorisations, puis en créant et en attribuant des ensembles d'autorisations.

Les informations ci-dessous présentent comment configurer votre organisation pour utiliser la plate-forme Wave. Pour commencer à utiliser et pour configurer Sales Wave, Service Wave et d'autres applications, lisez [Applications Wave prédéfinies](#).

Chaque licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform est une licence unique qui offre un accès à Salesforce Wave Analytics sur le cloud. Elle inclut les licences pour utilisateur unique Analytics Cloud - Sales Wave Analytics App et Analytics Cloud - Service Wave Analytics App. Le tableau indique les limitations en stockage de données de chaque licence. Pour plus de données, vous pouvez acheter Analytics Cloud - Additional Data Rows qui permet d'accéder à 100 millions de lignes supplémentaires.

Licence	Limitation
Analytics Cloud - Wave Analytics Platform	100 millions de lignes
Analytics Cloud - Sales Wave Analytics App	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de la licence d'application Sales Wave n'augmente pas la limitation en données de la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Service Wave Analytics App	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de la licence d'application

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec [Developer](#) Edition.

Licence	Limitation
	Service Wave n'augmente pas la limitation en données de la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes

Important:

- Les limitations en stockage de données de la licence Wave Analytics sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.
- Si vous avez acheté une licence Wave Analytics Platform avant le 20 octobre 2015 avec des licences d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder ou Analytics Cloud Explorer : Lisez [Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015](#). Si vous migrez des utilisateurs à partir de licences Builder ou Explorer vers la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform : Lisez [Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform](#) avant de lancer le processus de configuration pour ces utilisateurs.
- Si vous désactivez Wave Analytics, les autorisations utilisateur sont retirées de chaque ensemble d'autorisations défini. Si vous réactivez Wave Analytics plus tard, vous devrez redéfinir les ensembles d'autorisations.

Processus de configuration de la plate-forme Wave

Pour configurer votre organisation afin d'utiliser la plate-forme Wave Analytics, suivez les étapes de base ci-dessous.

Activez la plate-forme Wave. La première étape de la configuration de Wave consiste simplement à l'activer pour votre organisation.

Attribuez des licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs. Vous attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform à chaque utilisateur. Chaque licence d'ensemble d'autorisations peut être attribuée à un seul utilisateur. En outre, la licence utilisateur associée au profil de l'utilisateur doit prendre en charge la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. Les licences utilisateur ne prennent pas toutes en charge les licences d'ensemble d'autorisations de la plate-forme Wave.

Définissez les types d'utilisateur et attribuer les ensembles d'autorisations. Définissez ensuite les principaux types d'utilisateur dans votre organisation et créez des ensembles d'autorisations pour regrouper les autorisations utilisateur associées en fonction des besoins de chaque type d'utilisateur. Une fois les ensembles d'autorisations créés, attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez attribuer un ensemble d'autorisations à un seul utilisateur, ou à un groupe d'utilisateurs pour plus d'efficacité. Vous pouvez attribuer plusieurs ensembles d'autorisations à un seul utilisateur.



Procédure : créer, modifier et attribuer un ensemble d'autorisations.

Vous pouvez attribuer une licence d'ensemble d'autorisations Wave en plus de l'une des licences utilisateurs Salesforce suivantes :

- Force.com (abonnement à l'application)
- Force.com (one app)
- Full CRM
- Salesforce Platform
- Salesforce Platform One

Pour de meilleurs résultats, suivez les étapes de configuration de la plate-forme Wave Analytics selon l'ordre dans lequel elles sont affichées ici.

DANS CETTE SECTION :

1. [Présentation de la licence d'ensemble d'autorisations Wave Analytics Cloud et des autorisations utilisateur](#)
Les licences d'ensemble d'autorisations de Wave Analytics activent des autorisations d'exploration des données et de gestion de la plate-forme Salesforce Wave Analytics. Elles permettent également aux utilisateurs de Salesforce Community de visualiser les tableaux de bord Wave.
2. [Identification des types d'utilisateur de la plate-forme Wave Analytics](#)
L'identification des types d'utilisateur de la plate-forme Wave permet de s'assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de votre équipe.
3. [Activation de Wave Analytics et attribution d'Analytics Cloud : licences d'ensemble d'autorisations Wave Analytics Platform](#)
Lorsque Salesforce a provisionné la licence de plate-forme Wave Analytics, activez Wave et attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Wave Analytics.
4. [Création d'ensembles d'autorisations Wave Analytics](#)
Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.
5. [Attribution d'ensembles d'autorisations Wave Analytics aux utilisateurs](#)
Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application Wave.
6. [Configuration complémentaire de la plate-forme Wave Analytics](#)
Optimisez l'expérience utilisateur de la plate-forme Wave et ajustez l'accès Wave aux données Salesforce avec des procédures de configuration facultatives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015](#)
- [Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform](#)

Présentation de la licence d'ensemble d'autorisations Wave Analytics Cloud et des autorisations utilisateur

Les licences d'ensemble d'autorisations de Wave Analytics activent des autorisations d'exploration des données et de gestion de la plate-forme Salesforce Wave Analytics. Elles permettent également aux utilisateurs de Salesforce Community de visualiser les tableaux de bord Wave.

- Chaque utilisateur de plate-forme Wave doit disposer d'une licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform pour utiliser la plate-forme Wave.
- Les utilisateurs de communauté doivent disposer d'une licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Community Users pour visualiser les applications Wave partagées via des tableaux de bord incorporés dans les pages Visualforce.

La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform activent les autorisations ci-dessous.

Autorisation utilisateur	Élément activé
Utiliser Wave Analytics	Accès à Wave Analytics. Affichage et exploration de jeux de données. Affichage et partage de perspectives et de tableaux de bord.
Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics	Création, modification et suppression de tableaux de bord Wave Analytics.
Créer des applications Wave Analytics Apps	Création, modification, suppression et partage d'applications Wave Analytics.

Charger des données externes dans Wave Analytics	Chargement de données externes dans Wave Analytics en vue de créer un jeu de données. Surveillance du flux de données et tâches système dans la surveillance des données.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Modification, démarrage, arrêt et replanification du flux de données. Surveillance du flux de données et tâches système dans la surveillance des données. Attribuez cette autorisation utilisateur avec discrétion, car elle permet d'accéder à toutes les données des objets Salesforce auxquels l'utilisateur d'intégration a accès. Reportez-vous à Accès aux données Salesforce dans Wave Analytics .
Gérer Wave Analytics	Accès à toutes les fonctionnalités de Wave Analytics. Offre des capacités de niveau administrateur Wave.
Télécharger les données de Wave Analytics	Téléchargement de captures d'écran ou de données sous un format tabulaire via l'interface utilisateur de Wave Analytics.

 **Remarque:** Lorsque vous créez des ensembles d'autorisations pour des utilisateurs de Wave, la sélection d'une autorisation Wave Analytics crée automatiquement l'autorisation « Utiliser Wave Analytics ». En outre, le type d'accès accordé à une application contrôle les actions qui peuvent être exécutées sur ses jeux de données, ses perspectives et ses tableaux de bord. Par exemple, si un utilisateur dispose de l'autorisation Utiliser Wave Analytics, il doit également avoir un accès Visualiseur à l'application pour pouvoir afficher ses jeux de données, ses perspectives et ses tableaux de bord.

La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Community Users active l'autorisation « Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté ». Cette autorisation permet aux utilisateurs externes de visualiser les tableaux de bord Wave incorporés dans les pages VisualForce de leur communauté.

Identification des types d'utilisateur de la plate-forme Wave Analytics

L'identification des types d'utilisateur de la plate-forme Wave permet de s'assurer que le processus de configuration répond aux besoins d'analyse de votre équipe.

La licence Wave Analytics Platform inclut les autorisations qui permettent aux utilisateurs de votre organisation d'importer, d'utiliser et d'explorer les données en utilisant la plate-forme Wave. La licence comprend également des autorisations de gestion de Wave pour les administrateurs. Pour configurer utilement Wave, réfléchissez aux différentes façons dont les membres accèdent aux fonctionnalités de Wave, puis classez-les par type d'utilisateur. Voici quelques exemples.

La plupart des membres de votre équipe appartiennent à l'une des deux catégories suivantes :

- Des utilisateurs, qui visualisent les tableaux de bord, les perspectives et les jeux de données Wave, et occasionnellement importent des données vers Wave.
- Des administrateurs ou responsables, qui accèdent à l'ensemble des fonctionnalités de Wave pour créer des applications, des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données, modifier des données, et personnaliser l'expérience Wave.

Par conséquent, lorsque vous configurez la plate-forme Wave, la création de deux ensembles d'autorisations de base peut répondre aux besoins de la plupart des utilisateurs de votre organisation :

- Un ensemble d'autorisations « afficher » qui contient les autorisations nécessaires à la plupart des utilisateurs de niveau de base pour accéder à Wave.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

- Un ensemble d'autorisations « gérer » réservé à quelques administrateurs et responsables désignés, qui contient les autorisations d'utilisation de toutes les fonctionnalités de Wave.

Vous pouvez configurer Wave Analytics comme bon vous semble, définir d'autres types d'utilisateurs et ensembles d'autorisations en fonction des besoins des utilisateurs de votre organisation. Par exemple, vous pouvez créer un ensemble d'autorisations « super-utilisateur » destiné aux utilisateurs qui créent et partagent des applications et des tableaux de bord. Alternativement, un ensemble d'autorisations « assistant de données » permet à d'autres utilisateurs de travailler étroitement avec des jeux de données.

Dans nos instructions de configuration détaillées, les exemples d'ensembles d'autorisations s'appuient sur deux types de membre de votre équipe, les utilisateurs et les administrateurs.

Activation de Wave Analytics et attribution d'Analytics Cloud : licences d'ensemble d'autorisations Wave Analytics Platform

Lorsque Salesforce a provisionné la licence de plate-forme Wave Analytics, activez Wave et attribuez des licences d'ensemble d'autorisations Wave Analytics.

Activer la plate-forme Wave

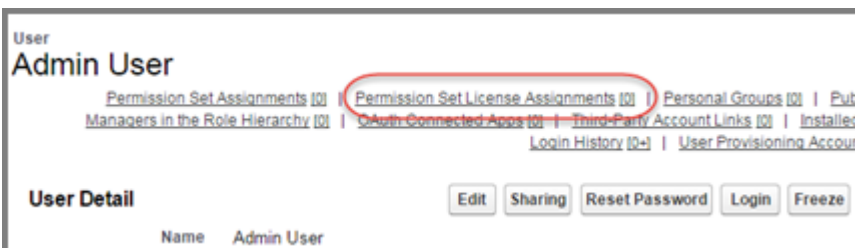
Pour utiliser la plate-forme Wave, commencez par l'activer pour votre organisation.

1. Dans le menu Configuration de Salesforce, sous Administrer, cliquez sur **Analytics Cloud | Mise en route**.
2. Cliquez sur **Activer Analytics**.

Attribuer des licences d'ensemble d'autorisations

Attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations à *chaque utilisateur* de votre organisation qui doit accéder à Wave.

1. Dans le menu Configuration, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Utilisateurs**.
2. Cliquez sur le nom de l'utilisateur qui doit accéder à Wave. Vous pouvez commencer par **Utilisateur, Administrateur** ou par le nom de l'administrateur système.
3. Surveillez **Attributions de licence d'ensemble d'autorisations**, puis cliquez sur **Modifier les attributions**.



4. Sélectionnez la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform, puis cliquez sur **Enregistrer**. Répétez ces étapes pour chaque utilisateur de votre organisation qui doit accéder à Wave.

Création d'ensembles d'autorisations Wave Analytics

Accordez aux utilisateurs de votre organisation l'accès aux fonctionnalités de Wave en créant et en attribuant un ou plusieurs ensemble d'autorisations basés sur les capacités dont ils ont besoin.

Après avoir attribué des licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs, l'étape suivante du processus de configuration consiste à créer des ensembles d'autorisations Wave et à les attribuer aux utilisateurs. Vous pouvez créer tous les ensembles d'autorisations nécessaires pour répondre aux besoins de vos utilisateurs. Nous indiquons comment créer deux ensembles d'autorisations :

- L'ensemble d'autorisations *Gérer Wave Analytics* pour les utilisateurs qui administrent et gèrent Wave Analytics, et accèdent à toutes les fonctionnalités Wave Analytics.
- L'ensemble d'autorisations *Afficher Wave Analytics* pour les utilisateurs qui explorent des données, chargent occasionnellement de nouvelles données dans Wave Analytics et accèdent à un ensemble limité de fonctionnalités Wave Analytics.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des ensembles d'autorisations :

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations



Procédure guidée : create, edit, and assign a permission set



Remarque:

- Clients ayant acheté Wave avant le 20 octobre 2015 : reportez-vous à [Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015](#) avant de suivre les instructions présentées ici.
 - L'ensemble d'autorisations Gérer Wave Analytics active la fonctionnalité équivalente fournie par la licence précédente Wave Analytics Builder (achetée avant le 20 octobre 2015). Si vous disposez d'une licence Builder ou si vous migrez vers la nouvelle licence de plate-forme Wave Analytics, suivez les étapes ci-dessous pour créer un ensemble d'autorisations avec la même fonctionnalité.
 - L'ensemble d'autorisations Afficher Wave Analytics active la fonctionnalité équivalente fournie par la licence précédente Wave Analytics Explorer (achetée avant le 20 octobre 2015). Si vous disposez d'une licence Explorer ou si vous migrez vers la nouvelle licence de plate-forme Wave Analytics, suivez les étapes ci-dessous pour créer un ensemble d'autorisations avec la même fonctionnalité.
1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
 2. Dans le champ Étiquette, saisissez *Gérer Wave Analytics* ou *Afficher Wave Analytics*, selon le cas. Le nom d'API est automatiquement créé. Vous pouvez le modifier, mais il ne doit pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.
 3. Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut --Aucune-- inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.
 4. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.
 5. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.
 6. Effectuez l'une des opérations suivantes :
 - Si vous créez l'ensemble d'autorisations Gérer Wave Analytics, sélectionnez l'autorisation utilisateur « Gérer Wave Analytics », puis cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet à un utilisateur d'accéder à toutes les fonctionnalités de Wave. Attribuez cet ensemble d'autorisations avec précaution, car il donne accès à toutes les fonctionnalités de Wave qui ne sont pas adaptées à la plupart des utilisateurs des analyses.
 - Si vous créez l'ensemble d'autorisations Afficher Wave Analytics, sélectionnez les autorisations utilisateur « Afficher Wave Analytics » et « Charger des données externes dans Wave Analytics », puis cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs d'afficher les jeux de données, les perspectives et les tableaux de bord Wave qu'ils sont autorisés à afficher, et à charger des fichiers de données extérieurs à Salesforce.

7. Vous pouvez maintenant attribuer votre nouvel ensemble d'autorisations à des utilisateurs, opération présentée dans [Attribution d'ensembles d'autorisations à des utilisateurs](#).

Attribution d'ensembles d'autorisations Wave Analytics aux utilisateurs

Attribuez des ensembles d'autorisations à un ou plusieurs utilisateurs (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application Wave.



Procédure guidée : [assign a permission set](#)

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**.
2. Cliquez sur l'ensemble d'autorisations que vous souhaitez attribuer aux utilisateurs. Si vous avez suivi les instructions de la rubrique [Création d'ensembles d'autorisations Wave Analytics](#) à la page 80, sélectionnez l'ensemble d'autorisations Gérer Wave Analytics ou Afficher Wave Analytics.
3. Cliquez sur **Gérer les attributions** et sur **Ajouter des attributions**.
4. Sélectionnez les utilisateurs qui doivent accéder à Wave, puis cliquez sur **Terminé**.

Attribuez l'ensemble de l'autorisations Gérer Wave Analytics avec précaution, car il octroie l'accès à toutes les fonctionnalités de Wave. Attribuez-le uniquement aux utilisateurs chargés de l'administration ou de la gestion de la plate-forme Wave.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour attribuer un ensemble d'autorisations à des utilisateurs :

- Attribuer des ensembles d'autorisations

Configuration complémentaire de la plate-forme Wave Analytics

Optimisez l'expérience utilisateur de la plate-forme Wave et ajustez l'accès Wave aux données Salesforce avec des procédures de configuration facultatives.

DANS CETTE SECTION :

[Activation des vignettes d'aperçu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord](#)

Aidez vos utilisateurs à retrouver leurs perspectives et tableaux de bord dans la page d'accueil et dans les pages d'applications. Remplacez les icônes génériques par des vignettes d'aperçu de contenu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord, notamment les ressources qui font l'objet de restrictions de sécurité au niveau de la ligne.

[Activation de Wave Analytics pour les communautés](#)

Partagez en toute sécurité des applications Wave Analytics avec les utilisateurs de communautés clients et partenaires.

[Activation du téléchargement à partir de Wave Analytics](#)

Permettez aux utilisateurs de télécharger les résultats des explorations de perspectives et des widgets de tableau de bord sous la forme d'images (.png), de fichiers Microsoft® Excel® (.xlsx) ou de fichiers de valeurs séparées par une virgule (.csv).

[Octroi de l'accès utilisateur au concepteur de tableau de bord Wave](#)

Pour accorder à des utilisateurs l'accès au concepteur de tableau de bord, attribuez à chacun l'autorisation « Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics ». Pour permettre aux utilisateurs d'accéder au concepteur de tableau de bord Wave, l'option de configuration **Activer le concepteur de tableau de bord Wave** doit également être activée. Elle est activée par défaut.

[Activation des annotations dans les widgets de tableau de bord](#)

Annotez les widgets de tableau de bord avec des commentaires publiés dans le tableau de bord et dans Chatter.

Activation de l'API REST Wave

Vous pouvez accéder aux jeux de données et aux perspectives Wave Analytics par programmation en utilisant l'API REST Wave. La sélection de cette option remplace l'autorisation « APIEnabled » pour les utilisateurs individuels et accorde l'accès à l'API Wave à tous les utilisateurs de Wave (y compris les utilisateurs de communautés).

Application connectée pour Wave Analytics pour iOS

Installez l'application connectée Analytics pour iOS pour que vos clients mobiles puissent se connecter facilement à votre organisation. L'application connectée vous permet de contrôler les connexions et la façon dont vos clients mobiles partagent des images et des liens.

Guide de mise en œuvre de la sécurité dans Wave Analytics

Wave Analytics possède différents niveaux de sécurité que votre organisation peut mettre en œuvre pour s'assurer que le bon utilisateur a accès aux bonnes données.

Accès aux données de Salesforce dans Wave Analytics

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Wave Analytics obtient l'accès aux données Salesforce en fonction des autorisations de deux utilisateurs Wave Analytics internes : Utilisateur d'intégration et Utilisateur de sécurité.

Activation des vignettes d'aperçu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord

Aidez vos utilisateurs à retrouver leurs perspectives et tableaux de bord dans la page d'accueil et dans les pages d'applications. Remplacez les icônes génériques par des vignettes d'aperçu de contenu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord, notamment les ressources qui font l'objet de restrictions de sécurité au niveau de la ligne.

Si aucun prédicat de sécurité n'est défini pour un jeu de données, les miniatures d'aperçu sont toujours affichées. Si un prédicat de sécurité est défini, les miniatures d'aperçu ne sont pas affichées, sauf si ce paramètre est activé. Lorsque le paramètre est activé, les miniatures d'aperçu sont affichées pour toutes les ressources.

 **Important:** Même lorsque la sécurité au niveau de la ligne s'applique au jeu de données utilisé par une perspective ou un tableau de bord, la vignette d'aperçu peut exposer les données de lignes confidentielles. Les restrictions de sécurité au niveau de la ligne s'appliquent uniquement lorsque vous avez parcouru les perspectives et les tableaux de bord en cliquant dessus.

1. Dans Configuration, saisissez *Wave Analytics* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez **Afficher les vignettes d'aperçu des perspectives et des tableaux de bord** dans lesquels la sécurité au niveau de la ligne est activée.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :

- Gérer Wave Analytics

Activation de Wave Analytics pour les communautés

Partagez en toute sécurité des applications Wave Analytics avec les utilisateurs de communautés clients et partenaires.

 **Remarque:** Seuls les utilisateurs qui disposent d'une licence Customer Community Plus ou Partner Community peuvent utiliser cette fonctionnalité. Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, mais pas dans les portails.

Pour configurer Wave Analytics pour le partage avec les communautés, suivez la procédure ci-dessous.

1. Dans Configuration, saisissez *Wave Analytics* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**. Sélectionnez Activer Wave Analytics pour les communautés.
2. Attribuez aux membres de votre communauté la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Community Users.
3. Créez un ensemble d'autorisations qui inclut l'autorisation « Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté », puis attribuez-la aux membres de votre communauté.

Activation du téléchargement à partir de Wave Analytics

Permettez aux utilisateurs de télécharger les résultats des explorations de perspectives et des widgets de tableau de bord sous la forme d'images (.png), de fichiers Microsoft® Excel® (.xls) ou de fichiers de valeurs séparées par une virgule (.csv).

Pour configurer le téléchargement de données à partir de Wave pour les utilisateurs, procédez comme suit :

1. Dans Configuration, saisissez *Ensembles d'autorisation* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Ensembles d'autorisation** sous Gérer les utilisateurs.
2. Sélectionnez l'ensemble d'autorisations Analytics Cloud auquel vous souhaitez ajouter l'autorisation, puis sélectionnez **Autorisations système**.
3. Sélectionnez **Télécharger les données Wave Analytics**.
4. Cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Téléchargement d'images et de données filtrées](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition Également disponible avec : **Developer Edition**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :

- Gérer Wave Analytics"

Pour afficher les tableaux de bord et les perspectives Wave :

- Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer Edition**.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :

- "Gérer Wave Analytics

Octroi de l'accès utilisateur au concepteur de tableau de bord Wave

Pour accorder à des utilisateurs l'accès au concepteur de tableau de bord, attribuez à chacun l'autorisation « Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics ». Pour permettre aux utilisateurs d'accéder au concepteur de tableau de bord Wave, l'option de configuration **Activer le concepteur de tableau de bord Wave** doit également être activée. Elle est activée par défaut.

1. Dans Configuration, saisissez *Wave Analytics* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez **Activer le concepteur de tableau de bord Wave**, puis cliquez sur **Enregistrer**.
3. Attribuez l'autorisation « Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics » à chaque utilisateur qui crée des tableaux de bord.
Chaque utilisateur peut choisir le concepteur Classic ou le concepteur de tableau de bord Wave pour chaque tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Concepteur de tableau de bord Wave, pour élaborer aisément des tableaux de bord](#)

Activation des annotations dans les widgets de tableau de bord

Annotez les widgets de tableau de bord avec des commentaires publiés dans le tableau de bord et dans Chatter.

 **Remarque:** Les annotations sont prises en charge uniquement dans les tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Pour activer les annotations, procédez comme suit :

1. Dans Configuration, saisissez *Suivi de fil* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Suivi de fil** sous Chatter.
2. Faites défiler et sélectionnez **Ressource Wave**.
3. Sélectionnez **Activer le suivi de fil**.
4. Cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Collaboration avec des annotations dans le tableau de bord](#)

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder au concepteur de tableau de bord Wave ou au concepteur Classic :

- Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :

- "Gérer Wave Analytics"

Activation de l'API REST Wave

Vous pouvez accéder aux jeux de données et aux perspectives Wave Analytics par programmation en utilisant l'API REST Wave. La sélection de cette option remplace l'autorisation « APIEnabled » pour les utilisateurs individuels et accorde l'accès à l'API Wave à tous les utilisateurs de Wave (y compris les utilisateurs de communautés).

1. Dans Configuration, saisissez *Wave Analytics* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez Activer l'API Wave pour tous les utilisateurs de Wave.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :

- Gérer Wave Analytics

Application connectée pour Wave Analytics pour iOS

Installez l'application connectée Analytics pour iOS pour que vos clients mobiles puissent se connecter facilement à votre organisation. L'application connectée vous permet de contrôler les connexions et la façon dont vos clients mobiles partagent des images et des liens.

1. Connectez-vous comme administrateur et accédez à <https://login.salesforce.com/packaging/installPackage.apexp?p0=04tB0000000DKTA>.
2. Sélectionnez **Installer pour tous les utilisateurs**.
Si vous installez l'application connectée uniquement pour certains rôles, alors seuls ces clients seront soumis à vos politiques.
3. Cliquez sur **Terminé**, puis ouvrez le package Salesforce Insights pour iOS.
4. Pour configurer les politiques et autres paramètres, cliquez sur **Modifier**. Lorsque vous avez terminé, enregistrez vos modifications.
Pour plus d'informations sur les paramètres Application connectée, reportez-vous à [Modifier une application connectée](#).
5. Si vous souhaitez désactiver les options de partage pour les utilisateurs mobiles, cliquez sur **Nouveau** dans la section Attributs personnalisés.
Toutes les options de partage sont activées par défaut. Pour désactiver une option, ajoutez sa clé d'attribut et saisissez "false" comme valeur d'attribut. Consultez le tableau des clés d'attribut prises en charge.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour installer et configurer l'application connectée :

- Gérer Wave Analytics

Clé d'attribut	Les clients mobiles peuvent partager
SHARE_IMAGE_AIRDROP	Des images via AirDrop

Clé d'attribut	Les clients mobiles peuvent partager
SHARE_IMAGE_CAMERAROLL	Des images de l'appareil photo
SHARE_IMAGE_OPEN	L'image actuellement ouverte sur l'appareil mobile
SHARE_IMAGE_S1	Des images dans Salesforce1
SHARE_IMAGE_EMAIL	Des images par e-mail
SHARE_LINK_AIRDROP	Des liens via AirDrop
SHARE_LINK_CLIPBOARD	Le lien qui se trouve actuellement dans le presse-papiers de l'appareil mobile.
SHARE_LINK_S1	Des liens dans Salesforce1
SHARE_LINK_EMAIL	Des liens par e-mail
SPOTLIGHT_SEARCH	Des ressources Wave Analytics dans les résultats de recherche Spotlight



Remarque: Pour appliquer les attributs personnalisés aux utilisateurs connectés, vous pouvez les révoquer et leur demander de se reconnecter.

- Pour afficher et contrôler la façon dont les clients se connectent à votre organisation Wave, depuis Configuration, saisissez *Applications connectées* dans la case Recherche rapide puis sélectionnez **Utilisation d'applications connectées OAuth**.

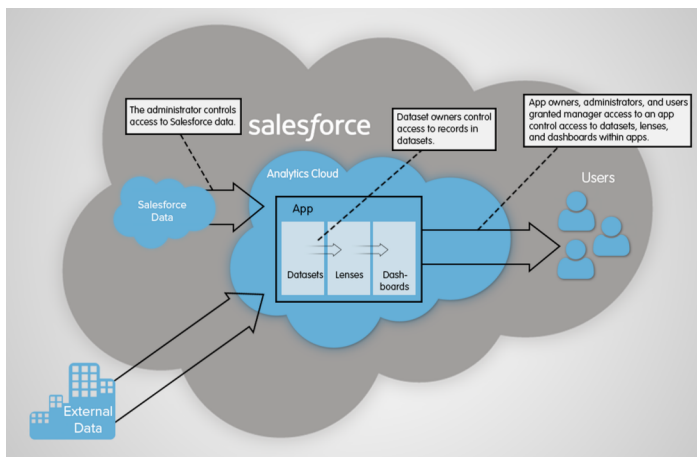
Vous pouvez bloquer les sessions des utilisateurs, révoquer les utilisateurs individuels et explorer les détails des utilisateurs. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Surveillance de l'utilisation pour une application connectée](#).



Remarque: Pour une authentification basée sur un certificat, les utilisateurs doivent autoriser les cookies dans les paramètres du navigateur de leur ordinateur.

Guide de mise en œuvre de la sécurité dans Wave Analytics

Wave Analytics possède différents niveaux de sécurité que votre organisation peut mettre en œuvre pour s'assurer que le bon utilisateur a accès aux bonnes données.



- L'administrateur peut mettre en œuvre une sécurité au niveau des objets et des champs pour contrôler l'accès aux données Salesforce. Par exemple, l'administrateur peut restreindre l'accès pour éviter que le flux de données ne charge des données Salesforce sensibles dans les jeux de données. Ce document décrit comment Wave Analytics utilise la sécurité au niveau des objets et des champs sur les données Salesforce et comment configurer les autorisations sur les objets et champs Salesforce.
 - Les propriétaires de jeu de données peuvent mettre en œuvre une sécurité au niveau de la ligne dans chaque jeu de données qu'ils créent afin de limiter l'accès aux enregistrements. Si un jeu de données n'a pas de sécurité au niveau ligne, les utilisateurs qui ont accès au jeu de données peuvent afficher tous les enregistrements. Ce document décrit comment configurer la sécurité au niveau de la ligne sur les jeux de données et fournit des exemples de mise en œuvre basés sur les jeux de données créés à partir des données et données externes Salesforce.
 - Les propriétaires, les administrateurs et les utilisateurs d'applications, qui disposent d'un accès de responsable à une application, contrôlent l'accès aux jeux de données, aux optiques et aux tableaux de bord dans l'application. Ce document décrit les différents niveaux d'accès pour les applications et explique comment partager les jeux de données, les perspectives, les tableaux de bord dans une application avec d'autres utilisateurs.
-  **Remarque:** Wave Analytics ne se synchronise pas avec le partage configuré dans Salesforce. Au lieu de cela, vous devez configurer la sécurité séparément dans Wave Analytics. Wave Analytics fournit une fonctionnalité de sécurité robuste au niveau ligne qui vous permet de modéliser de nombreux types de contrôles d'accès sur les jeux de données.

Pour des informations complètes sur la mise en œuvre de la sécurité Wave Analytics, reportez-vous au guide [Wave Analytics Security Implementation Guide](#).

Accès aux données de Salesforce dans Wave Analytics

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Wave Analytics obtient l'accès aux données Salesforce en fonction des autorisations de deux utilisateurs Wave Analytics internes : Utilisateur d'intégration et Utilisateur de sécurité.

Wave Analytics utilise les autorisations de l'Utilisateur d'intégration pour extraire les données des objets et des champs Salesforce lors de l'exécution d'une tâche du flux de données. L'utilisateur d'intégration dispose de l'accès Afficher toutes les données. Par conséquent, vous pouvez limiter l'accès à des objets et à des champs spécifiques qui contiennent des données confidentielles. Si le flux de données est configuré pour extraire les données d'un objet ou d'un champ auquel l'utilisateur d'intégration n'a pas accès, la tâche du flux de données échoue.

Lorsque vous interrogez un jeu de données dont la sécurité au niveau de la ligne est basée sur l'objet User, Wave Analytics utilise les autorisations de l'Utilisateur de sécurité pour accéder à l'objet User et à ses champs. L'Utilisateur de sécurité doit avoir au moins accès en lecture à chaque champ d'objet User inclus dans un prédicat. Un prédicat est une condition de filtre qui définit la sécurité au niveau de la ligne pour un jeu de données. Par défaut, l'Utilisateur de sécurité a accès en lecture à tous les champs standard de l'objet User. Si le prédicat est basé sur un champ personnalisé, vous accordez un accès en lecture à ce champ à l'Utilisateur de sécurité. Si l'Utilisateur de sécurité n'a pas accès en lecture à tous les champs d'objet User inclus dans une expression de prédicat, une erreur s'affiche lorsque vous tentez d'interroger le jeu de données en utilisant ce prédicat.

DANS CETTE SECTION :

[Contrôle de l'accès aux objets et aux champs Salesforce](#)

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Configurez les autorisations de l'Utilisateur d'intégration sur les objets et les champs Salesforce afin de contrôler l'accès du flux de données aux données Salesforce. Configurez les autorisations de l'Utilisateur de sécurité pour activer la sécurité au niveau de la ligne basée sur des champs personnalisés de l'objet User.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Contrôle de l'accès aux objets et aux champs Salesforce](#)**Contrôle de l'accès aux objets et aux champs Salesforce**

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Configurez les autorisations de l'Utilisateur d'intégration sur les objets et les champs Salesforce afin de contrôler l'accès du flux de données aux données Salesforce. Configurez les autorisations de l'Utilisateur de sécurité pour activer la sécurité au niveau de la ligne basée sur des champs personnalisés de l'objet User.

Lors de la configuration d'autorisations pour l'Utilisateur d'intégration ou l'Utilisateur de sécurité, modifiez une version clonée du profil utilisateur.

1. Dans Configuration, saisissez *Profils* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Profils** et sélectionnez le profil utilisateur.
Pour l'Utilisateur d'intégration, sélectionnez le profil Utilisateur d'intégration Analytics Cloud.
Pour l'Utilisateur de sécurité, sélectionnez le profil Utilisateur de sécurité Analytics Cloud.
 2. Cliquez sur **Cloner** pour cloner le profil utilisateur.
 3. Nommez et enregistrez le profil utilisateur cloné.
 4. Cliquez sur **Paramètres d'objet**.
 5. Cliquez sur le nom de l'objet Salesforce.
 6. Cliquez sur **Modifier**.
 - a. Pour activer l'autorisation sur l'objet, sélectionnez **Lire** dans la section Autorisations d'objet.
 - b. Pour activer l'autorisation sur un champ de l'objet, sélectionnez **Lire** pour le champ dans la section Autorisations de champ.
-  **Remarque:** Vous ne pouvez pas modifier les autorisations sur des champs personnalisés de l'objet User.
7. Enregistrez les paramètres de l'objet.
 8. Attribuez le profil utilisateur cloné à l'Utilisateur d'intégration ou à l'Utilisateur de sécurité.
 - a. Dans Configuration, saisissez *Utilisateurs* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Utilisateurs**.
 - b. Sélectionnez l'utilisateur auquel vous souhaitez attribuer le profil utilisateur.
 - c. Cliquez sur **Modifier**.
 - d. Dans le champ Profil, sélectionnez le profil utilisateur.
 - e. Cliquez sur **Enregistrer**.
 9. Vérifiez que l'Utilisateur d'intégration et l'Utilisateur de sécurité disposent des autorisations appropriées sur les champs des objets.

**AUTORISATIONS
UTILISATEUR****Pour cloner un profil
utilisateur :**

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

**Pour modifier des
autorisations d'objet :**

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations
- ET
- Personnaliser l'application

Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015

Si vous avez acheté des licences Wave Analytics Builder ou Explorer avant le 20 octobre 2015, vous pouvez continuer à utiliser vos licences afin de configurer la plate-forme Wave pour des utilisateurs de votre organisation ou vous pouvez migrer vers la nouvelle licence de plate-forme à utilisateur unique Wave Analytics.



Remarque: Ces informations s'appliquent uniquement aux clients qui ont acheté des licences Wave Analytics avant le 20 octobre 2015 et qui continuent à utiliser les licences d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder ou Analytics Cloud Explorer, sans migrer vers la nouvelle licence Analytics Cloud Wave Platform. Si vous avez acheté Wave depuis le 20 octobre 2015, accédez à [Configuration de la plate-forme Wave](#).



Important: Si vous migrez depuis des licences de plate-forme Analytics Cloud Builder ou Analytics Cloud Explorer antérieures vers la licence de plate-forme à utilisateur unique Wave Analytics, consultez [Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform](#).

La licence Analytics Cloud Wave Platform

La licence Analytics Cloud Wave Platform achetée avant le 20 octobre 2015 permet d'activer Wave Analytics pour votre organisation. Chaque licence Wave Platform antérieure est contractuellement limitée à 400 utilisateurs. Si vous avez plus de 400 utilisateurs, vous pouvez acheter des licences Wave Platform supplémentaires.

Chaque licence Wave Platform antérieure permet de :

- Stocker jusqu'à 250 000 000 de lignes dans vos jeux de données finaux enregistrés.
- Exécuter jusqu'à 50 requêtes simultanées dans Wave Analytics.

Les licences d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud

Pour pouvoir utiliser le produit, chaque utilisateur nécessite une licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud. La licence d'ensemble d'autorisations définit les autorisations utilisateur qui peuvent être attribuées à l'utilisateur. L'administrateur attribue les licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs.

Avec les licences de plate-forme Wave Analytics vendues avant le 20 octobre 2015, Salesforce fournit les licences d'ensemble d'autorisations suivantes :

- La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder permet aux utilisateurs d'accéder à toutes les fonctionnalités de Wave Analytics.
- La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Explorer permet aux utilisateurs de charger des données externes dans Wave Analytics et d'explorer les données.

Voici les autorisations utilisateur Wave Analytics incluses dans chaque licence d'ensemble d'autorisations.

Autorisation utilisateur	Comprise dans une licence d'ensemble d'autorisations Explorer ou Builder ?	Élément activé
"Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics"	Builder uniquement	Création et modification de tableaux de bord Wave Analytics.
"Créer des applications Wave Analytics"	Builder uniquement	Création et partage d'applications Wave Analytics.

Autorisation utilisateur	Comprise dans une licence d'ensemble d'autorisations Explorer ou Builder ?	Élément activé
"Modifier les flux de données de Wave Analytics"	Builder uniquement	Téléchargement, chargement, démarrage, arrêt et re planification du flux de données. Affichage du flux de données et tâches système dans la surveillance des données.
"Gérer Wave Analytics"	Builder uniquement	Accès à toutes les fonctionnalités de Wave Analytics. Offre des capacités de niveau administrateur Wave.
"Charger des données externes dans Wave Analytics"	Builder et Explorer	Chargement de données externes dans Wave Analytics pour créer un jeu de données. Affichage du flux de données et tâches système dans la surveillance des données.
"Utiliser Wave Analytics"	Builder et Explorer	Utilisation de Wave Analytics et affichage des jeux de données, des perspectives et des tableaux de bord que l'utilisateur est autorisé à afficher. Activé automatiquement lorsque vous sélectionnez n'importe quelle autre autorisation Wave.



Remarque: Lorsque vous créez des ensembles d'autorisations pour des utilisateurs de Wave, la sélection d'une autre autorisation Wave Analytics active automatiquement l'autorisation « Wave Analytics ».

Vous pouvez attribuer des licences d'ensemble d'autorisations Wave Analytics antérieures avec n'importe quelle licence utilisateur Salesforce suivante :

- Force.com (inscription d'application)
- Force.com (une application)
- Full CRM
- Salesforce Platform
- Salesforce Platform One

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform](#)

Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform

Pour migrer depuis les licences Analytics Cloud Builder et Analytics Cloud Explorer antérieures achetées avant le 20 octobre 2015 vers la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform, vous devez configurer des utilisateurs de Wave dans votre organisation avec de nouveaux ensembles d'autorisations.

Lorsque Salesforce provisionne votre organisation avec la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform, il peut être nécessaire de configurer certains utilisateurs avec la nouvelle licence.

- **Utilisateurs de licence Builder.** Les utilisateurs qui accèdent à Wave avec la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder doivent pouvoir continuer à utiliser la plate-forme Wave Analytics sans configuration supplémentaire. La licence Builder est simplement renommée *Analytics Cloud - Wave Analytics Platform*, et cette licence d'ensemble d'autorisations est affichée dans Configuration de Salesforce.
- **Utilisateurs de licence Explorer.** Durant le processus de provisionnement de la nouvelle licence, Salesforce peut supprimer la licence Analytics Cloud Explorer de votre organisation. Dans ce cas, la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Platform est affichée au lieu de la licence Explorer et vous devez configurer des utilisateurs avec cette licence. Si la licence d'ensemble d'autorisations Explorer est toujours visible, il n'est pas nécessaire de répéter le processus de configuration des utilisateurs d'Explorer.

Si des utilisateurs de votre organisation doivent être configurés avec la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Platform (même s'ils utilisaient Wave avec une licence précédente), suivez les étapes de [Configuration de la plate-forme Wave](#) à la page 75. Vous devez leur attribuer la nouvelle licence d'ensemble d'autorisations, créer un ou plusieurs ensembles d'autorisations et attribuer les ensembles d'autorisations aux utilisateurs.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de Sales Wave

Si vous répondez « oui » à la question de l'assistant de configuration portant sur les quotas de suivi de votre entreprise au niveau utilisateur, mettez à jour le jeu de données Sales Wave Quota pour inclure les données de quotas de votre équipe dans l'application.

Lorsque vous créez l'application Sales Wave, un jeu de données Quota (cible) est créé avec l'application. Pour explorer la façon dont les membres de l'équipe effectuent le suivi de leurs quotas mensuels, trimestriels ou annuels dans Sales Wave, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota en suivant les étapes ci-dessous. Vous pouvez également visionner la vidéo [Create the Sales Wave App, Part 2: Upload the Quota CSV File and Schedule a Dataflow](#), qui couvre les étapes décrites ici.

 **Remarque:** Lorsque vous utilisez des fichiers .CSV que vous souhaitez importer dans Sales Wave, créez et ouvrez-les uniquement dans un éditeur de texte compatible UTF-8. Leur ouverture dans Microsoft Excel ou dans un autre logiciel de feuille de calcul modifie le format des fichiers .CSV qui deviennent inutilisables dans Sales Wave.

 **Remarque:** Si votre entreprise n'effectue pas de suivi des quotas au niveau des utilisateurs, vous pouvez ignorer cette étape. Vous devez effectuer cette étape uniquement si vous avez répondu « oui » à la question de l'assistant de configuration portant sur le suivi des quotas au niveau utilisateur.

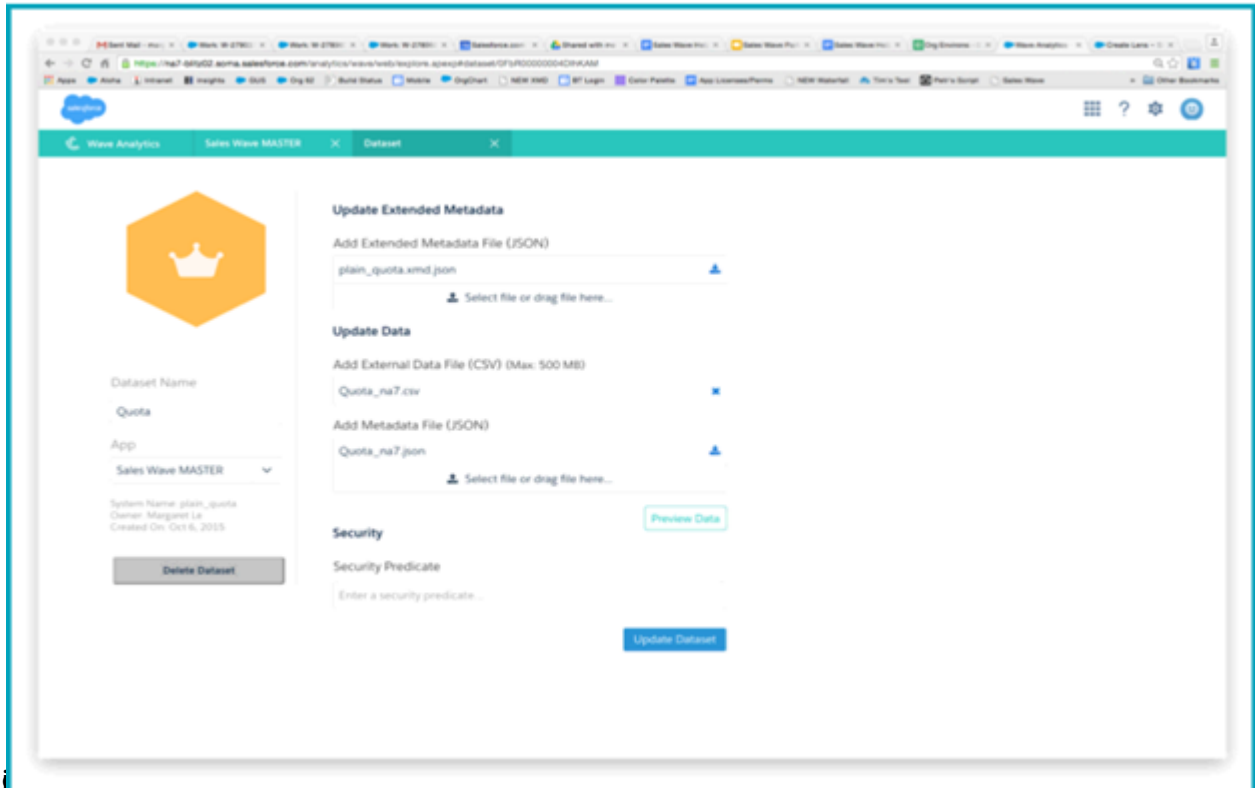
1. Créez un fichier .CSV comprenant les champs suivants, dans cet ordre : QuotaAmount, StartDate (au format aaaa-mm-jj), OwnerName et Username. Les noms de fichiers sont sensibles à la casse et doivent être affichés dans votre fichier exactement comme ils se présentent ici. Pour consulter un exemple, reportez-vous à [Exemple de fichier .CSV Sales Wave](#).

AUTORISATIONS UTILISATEUR

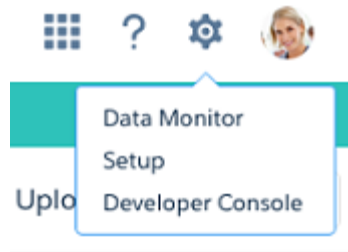
Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données Wave Analytics

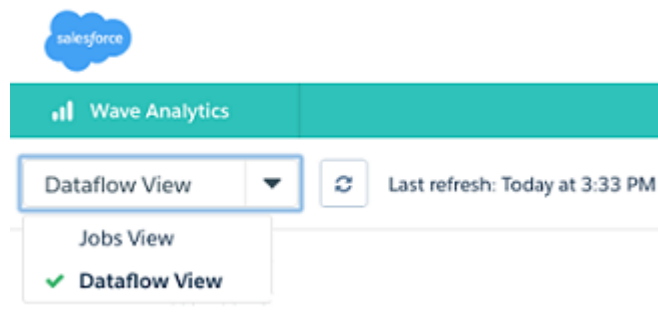
2. Enregistrez le fichier à un emplacement facilement mémorisable.
3. Dans Salesforce, rendez-vous sur la page d'accueil Wave Analytics et recherchez le jeu de données Quota (cible).
4. Passez le pointeur de la souris sur le jeu de données puis cliquez sur **Modifier**.
5. Salesforce affiche l'écran de modification du jeu de données Quota. Dans la section Mettre à jour les données, sélectionnez **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser**



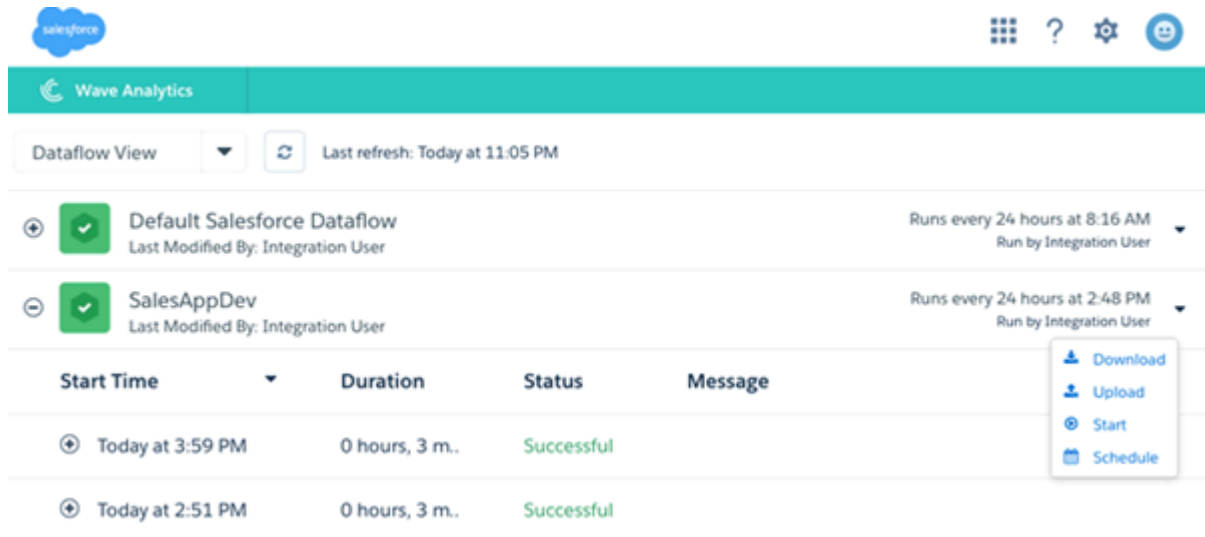
6. Dans la boîte de dialogue qui s'ouvre, accédez au fichier .CSV que vous avez créé à l'étape 1, puis double-cliquez dessus.
7. Cliquez sur **Mettre à jour le jeu de données**.
8. Si votre exercice fiscal est différent de l'année civile, c'est-à-dire si elle ne commence pas au 1er janvier, vous devez également mettre à jour le fichier de métadonnées Quota.
 - a. Copiez le fichier JSON depuis la [fichier Sales Wave Quota Dataset JSON](#), puis collez-le dans l'éditeur de texte de votre choix.
 - b. Modifiez la valeur 4 de "fiscalMonthOffset" en saisissant la valeur de mois de début de votre période fiscale. Dans les métadonnées Sales Wave, le chiffre « 0 » correspond à janvier, « 1 » correspond à février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à décembre.
 - c. Enregistrez le fichier sur votre bureau, puis chargez-le dans Sales Wave en le faisant glisser dans **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser ici...** dans la section Ajouter un fichier de métadonnées (JSON) de l'écran d'édition du jeu de données.
 - d. Cliquez sur **Mettre à jour le jeu de données**.
9. Une fois vos données de quota chargées, exécutez de nouveau le flux de données pour actualiser les tableaux de bord.
 - a. Cliquez sur l'engrenage en haut à droite de l'écran Sales Wave, puis sélectionnez Surveillance des données.



- b. Sélectionnez la vue du Flux de données dans le menu en haut à gauche de l'écran Surveillance des données.



- c. Recherchez votre application, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu situé à droite de l'écran, en regard de l'icône et du nom de l'application, puis cliquez sur



avez terminé. Le flux de données s'assure que Sales Wave dispose des dernières données commerciales de votre société. Pour plus d'informations sur les flux de données, reportez-vous à [Planification du flux de données quotidien Sales Wave App](#).

DANS CETTE SECTION :

[Exemple de fichier .CSV Sales Wave](#)

Voici un exemple du fichier .CSV que vous créez pour mettre à jour le jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.

Fichier JSON du jeu de données Sales Wave Quota

Utilisez ce fichier pour mettre à jour le jeu de données Sales Wave Quota avec la date de début de votre exercice fiscal, si elle ne correspond *pas* au 1er janvier.

Exemple de fichier .CSV Sales Wave

Voici un exemple du fichier .CSV que vous créez pour mettre à jour le jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.



Remarque: Ce fichier est à titre d'exemple uniquement. Créez un fichier .CSV unique avec des données de quotas pour les membres de votre équipe, avec les champs suivants :

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Username

Créez le fichier à l'aide d'un éditeur de texte compatible UTF-8, et n'ouvrez pas le fichier avec Microsoft Excel ou une autre application tableur. Les noms de fichiers sont sensibles à la casse et doivent être affichés dans votre fichier exactement comme ils se présentent ici.

Reportez-vous à [Mise à jour du jeu de données Quota \(cible\) de Sales Wave](#) à la page 91.



Exemple:

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxfifo@yourDomain.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@yourDomain.com
```

Fichier JSON du jeu de données Sales Wave Quota

Utilisez ce fichier pour mettre à jour le jeu de données Sales Wave Quota avec la date de début de votre exercice fiscal, si elle ne correspond pas au 1er janvier.

Copiez le contenu de ce fichier dans l'éditeur de votre choix, puis modifiez la valeur `"fiscalMonthOffset"` (indiquée en **gras**) sur le mois auquel votre période fiscale débute. Dans les métadonnées Sales Wave, la valeur « 0 » correspond à Janvier, « 1 » correspond à Février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à Décembre. Dans le code ci-dessous, la valeur est définie sur « 4 », qui correspond à Mai. Utilisez la valeur qui représente le mois auquel votre période fiscale débute. Enregistrez ensuite le fichier, puis chargez-le dans Sales Wave en suivant les instructions de la rubrique [Mise à jour du jeu de données Sales Wave Quota \(cible\)](#).

```
{
  "objects": [
    {
      "connector": "CSV",
      "fullyQualifiedName": "Quota_csv",
      "label": "Quota.csv",
      "name": "Quota_csv",
      "fields": [
        {
          "fullyQualifiedName": "QuotaAmount",
          "name": "QuotaAmount",
          "type": "Numeric",
          "label": "QuotaAmount",
          "precision": 18,
          "defaultValue": "0",
          "scale": 0
        },
        {
          "fullyQualifiedName": "StartDate",
          "name": "StartDate",
          "type": "Date",
          "label": "StartDate",
          "format": "yyyy-MM-dd",
"fiscalMonthOffset": 4,
          "isYearEndFiscalYear": true
        }
      ],
      {
        "fullyQualifiedName": "OwnerName",
        "name": "OwnerName",
        "type": "Text",
        "label": "OwnerName"
      },
      {
        "fullyQualifiedName": "Username",
        "name": "Username",
        "type": "Text",
        "label": "Username"
      }
    ]
  ]
}
```

Intégration de données

Vous pouvez intégrer des données Salesforce et des données externes à Wave Analytics afin de permettre aux utilisateurs d'explorer et de visualiser les données à l'aide de l'explorateur et du concepteur. Des *données externes* sont des données qui résident hors de Salesforce, par exemple des données d'applications et de feuilles de calcul externes.

Lorsque vous chargez des données dans Wave Analytics, vous les chargez dans des jeux de données. Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais hautement compressé.

Pour créer des jeux de données dans Wave Analytics, vous pouvez utiliser les méthodes ci-dessous.

	JSON de flux de données	Générateur de jeux de données	Interface utilisateur de chargement	API de données externes	Connecteur Wave
Source de données	Objets Salesforce; jeux de données existants	Objets Salesforce	Données externes	Données externes	Microsoft Excel
Association de données externes et de données Salesforce ?	Oui	Non	Non	Non	Non
Interface utilisateur graphique ?	Non (JSON)	Oui	Oui	Non (accès par programmation)	Oui
Création simultanée de plusieurs jeux de données ?	Oui	Non	Non	Non	Non
Prend en charge l'extraction incrémentielle ?	Oui	Non	Non	Oui	Non
Méthode d'actualisation des données	Automatique	Automatique	Manuelle	Manuelle	Manuelle
Peut filtrer des enregistrements ?	Oui	Non	Non	Non	Non
Peut générer de nouvelles colonnes lors de la création de jeux de données ?	Oui (colonnes d'écart et de dimension)	Non	Non	Non	Non
Peut remplacer des métadonnées ?	Oui	Non	Oui	Oui	Non

DANS CETTE SECTION :

[Jeux de données](#)

Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais très compressé. Pour chaque licence de plate-forme, votre organisation peut avoir au maximum 250 millions de lignes de données stockées dans l'ensemble des jeux de données enregistrés.

[Création de jeux de données avec un flux de données](#)

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants.

[Transformations des Flux de données Wave](#)

Une *transformation* désigne la manipulation de données. Vous pouvez ajouter des transformations à un flux de données pour extraire les données d'objets Salesforce ou de jeux de données, pour transformer des jeux de données qui contiennent des données Salesforce ou externes, et pour enregistrer des jeux de données.

[Création d'un jeu de données avec le Générateur de jeu de données](#)

Le Générateur de jeu de données permet de créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Le générateur de jeu de données génère et ajoute le format JSON associé au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Les données du jeu de données sont actualisées lors de l'exécution suivante du flux de données. Vous pouvez également modifier le fichier de définition du flux de données pour ajouter des transformations qui manipulent le jeu de données.

[Accélération de vos flux de données avec la réplication](#)

La réplication dissocie l'extraction de données Salesforce de vos flux de données, ce qui permet de l'exécuter selon un planning distinct. En planifiant ces extractions à l'avance, vous réduisez la charge de travail de votre flux de données et vous l'accélérez. Pour alléger encore la charge, par défaut la réplication extrait les données Salesforce de façon incrémentielle, ce qui signifie que seules les données modifiées sont extraites.

[Connecteur Wave pour données Excel](#)

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

[Création d'un jeu de données avec des données externes](#)

Pour créer un jeu de données, vous pouvez charger des données externes via l'interface utilisateur ou via l'API des données externes. Lorsque vous chargez un fichier de données externe (sous le format .csv, .gz ou .zip), vous pouvez également fournir un fichier de métadonnées. Un fichier de métadonnées contient les attributs des métadonnées qui décrivent la structure des données dans le fichier de données externe. Si vous chargez un fichier .csv à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées, que vous pouvez prévisualiser et modifier. Si vous ne fournissez pas de fichier de métadonnées, Wave Analytics importe toutes les colonnes du fichier de données externe en tant que dimensions.

[Modification d'un jeu de données](#)

Vous pouvez modifier un jeu de données pour changer son nom, l'application, le prédicat de sécurité ou le fichier de métadonnées étendues (XMD) associé au jeu de données. Avec des jeux de données créés à partir d'un fichier de données externes, vous pouvez également charger un nouveau fichier de données externes ou de métadonnées afin de mettre à jour les données ou les métadonnées.

[Suppression d'un jeu de données](#)

Supprimez les jeux de données inutiles de Mon application privée ou des applications partagées auxquelles vous avez au moins un accès en Éditeur. La suppression de jeux de données réduit l'encombrement et aide à satisfaire les limitations de votre organisation en nombre de lignes dans les jeux de données enregistrés.

[Sécurité au niveau de la ligne des jeux de données](#)

Si un utilisateur de Wave Analytics a accès à un jeu de données, il peut accéder par défaut à tous les enregistrements du jeu de données. Vous pouvez toutefois mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans le jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements. Certains enregistrements peuvent contenir des données confidentielles qui ne doivent pas être accessibles à tous.

Syntaxe d'expression de prédicat pour des jeux de données

Lors de la définition de l'expression de prédicat, vous devez utiliser une syntaxe valide.

Jeux de données

Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais très compressé. Pour chaque licence de plate-forme, votre organisation peut avoir au maximum 250 millions de lignes de données stockées dans l'ensemble des jeux de données enregistrés.

Wave Analytics applique l'un des types suivants à chaque champ de jeu de données :

Date

Une *date* peut être représentée par un jour, un mois, une année, et éventuellement une heure. Vous pouvez grouper, filtrer et appliquer des formules mathématiques sur les dates.

Dimension

Une *dimension* est une valeur qualitative, par exemple une région, un nom de produit ou un numéro de modèle. Les dimensions sont pratiques pour le regroupement et le filtrage de vos données. Contrairement aux mesures, vous ne pouvez pas appliquer des formules mathématiques sur des dimensions. Pour accroître les performances des requêtes, Wave Analytics indexe tous les champs de dimension des jeux de données.

Mesure

Une *mesure* est une valeur quantitative, par exemple un chiffre d'affaires ou un taux de change. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques sur des mesures, par exemple pour calculer le chiffre d'affaires total et le taux de change minimum.

Pour chaque jeu de données que vous créez, vous pouvez appliquer la sécurité au niveau de la ligne afin de limiter l'accès à ses enregistrements.



Avertissement: Avant de créer un jeu de données, assurez-vous que les données sources contiennent au moins une valeur dans chaque colonne. Les colonnes dont toutes les valeurs sont nulles ne sont pas créées dans des jeux de données, et ne peuvent pas être référencées dans des flux de données, des perspectives ou des tableaux de bord. Vous pouvez fournir une valeur par défaut pour les valeurs nulles, par exemple « n/a » ou « vide ».

DANS CETTE SECTION :

Gestion des valeurs numériques dans les jeux de données

Wave Analytics stocke en interne les valeurs numériques des jeux de données en tant que valeurs longues. Par exemple, il stocke le numéro « 3 200,99 » à l'échelle « 2 », soit « 320099 ». L'interface utilisateur reconvertit la valeur stockée en valeur décimale pour afficher le chiffre « 3 200,99 ».

Gestion des dates dans les jeux de données

Quand Wave Analytics charge les dates dans un jeu de données, il scinde chaque date en plusieurs champs, comme le jour, la semaine, le mois, le trimestre et l'année, en fonction de l'année calendaire. Par exemple, si vous extrayez des dates d'un champ `CreateDate`, Wave Analytics génère des champs de date tels que `CreateDate_Day` et `CreateDate_Week`. Si votre exercice fiscal est différent de l'année calendaire, vous pouvez autoriser Wave Analytics à générer également des champs de date fiscale.

JSON de flux de données

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants. Un *flux de données* est un ensemble d'instructions qui spécifient les données à extraire d'objets Salesforce ou de jeux de données, comment transformer des jeux de données et quels jeux de données doivent être disponibles pour les requêtes. Avec un flux de données, vous pouvez manipuler les données extraites et remplacer les métadonnées avant de les charger dans un jeu de données. Le flux de données est exécuté selon un planning qui actualise en permanence les données.

Générateur de jeux de données

Utilisez le Générateur de jeu de données pour créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Avec le générateur de jeux de données, il vous suffit de pointer et de cliquer pour identifier et sélectionner les objets Salesforce associés.

Connecteur Wave pour données Excel

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

Chargements de données externes depuis l'interface utilisateur

Vous pouvez utiliser l'interface utilisateur de chargement pour créer un jeu de données unique basé sur des données externes. Le fichier de données externe chargé doit être de format .csv, .gz ou .zip. Pour actualiser les données, vous pouvez remplacer les données du jeu de données en chargeant un nouveau fichier de données externe.

API de données externes

Vous pouvez utiliser l'API de données externes pour créer un jeu de données unique, basé sur des données externes au format .csv. L'API permet également de modifier le jeu de données en chargeant un nouveau fichier .csv. Lors de la modification du jeu de données, vous pouvez remplacer tous les enregistrements, ajouter, mettre à jour ou supprimer des enregistrements.

Gestion des valeurs numériques dans les jeux de données

Wave Analytics stocke en interne les valeurs numériques des jeux de données en tant que valeurs longues. Par exemple, il stocke le numéro « 3 200,99 » à l'échelle « 2 », soit « 320099 ». L'interface utilisateur reconvertit la valeur stockée en valeur décimale pour afficher le chiffre « 3 200,99 ».

La valeur numérique maximale qui peut être stockée dans un jeu de données est 36 028 797 018 963 967 et la valeur minimale est -36 028 797 018 963 968.



ATTENTION: Si une valeur numérique n'est pas comprise dans cette plage, vous risquez d'obtenir des résultats inattendus. Par exemple, si vous essayez de charger la valeur 3.7E-16 à l'échelle 16 dans un jeu de données, Wave Analytics essaie de la stocker sous 37000000000000000. Cependant, comme cette valeur dépasse la limite, Wave Analytics ne peut pas charger l'enregistrement complet. De plus, si vous exécutez une requête qui agrège des mesures (par exemple, une somme ou un regroupement) et que le résultat dépasse la limite définie, la valeur est excessive et Wave Analytics renvoie un résultat incorrect.

Gestion des dates dans les jeux de données

Quand Wave Analytics charge les dates dans un jeu de données, il scinde chaque date en plusieurs champs, comme le jour, la semaine, le mois, le trimestre et l'année, en fonction de l'année calendaire. Par exemple, si vous extrayez des dates d'un champ `CreateDate`, Wave Analytics génère des champs de date tels que `CreateDate_Day` et `CreateDate_Week`. Si votre exercice fiscal est différent de l'année calendaire, vous pouvez autoriser Wave Analytics à générer également des champs de date fiscale.

Wave Analytics génère les champs de date suivants.

Nom du champ	Type de champ	Description
<nom champ date>_Second	Texte	Nombre de secondes. Si la date ne contient pas de seconde, la valeur est '0'.
<nom champ date>_Minute	Texte	Nombre de minutes. Si la date ne contient pas de minute, la valeur est '0'.
<nom champ date>_Hour	Texte	Nombre d'heures. Si la date ne contient pas d'heure, la valeur est '0'.
<nom champ date>_Day	Texte	Jour du mois.

Nom du champ	Type de champ	Description
<nom champ date>_Week	Texte	Numéro de la semaine dans l'année calendaire.
<nom champ date>_Month	Texte	Numéro du mois dans l'année calendaire.
<nom champ date>_Quarter	Texte	Numéro du trimestre dans l'année calendaire.
<nom champ date>_Year	Texte	Année calendaire.
<nom champ date>_Week_Fiscal	Texte	Numéro de la semaine dans l'exercice fiscal.
<nom champ date>_Month_Fiscal	Texte	Numéro du mois dans l'exercice fiscal.
<nom champ date>_Quarter_Fiscal	Texte	Numéro du trimestre dans l'exercice fiscal.
<nom champ date>_Year_Fiscal	Texte	Exercice fiscal.
<nom champ date>_sec_epoch	Numérique	Nombre de secondes écoulées depuis le 1er janvier 1970 (à minuit heure UTC).
<nom champ date>_day_epoch	Numérique	Nombre de jours écoulés depuis le 1er janvier 1970 (à minuit heure UTC).

Vous pouvez définir des attributs de métadonnées pour contrôler la façon dont les dates sont chargées dans les jeux de données et pour permettre à Wave Analytics de générer des champs de date fiscale. Définissez les attributs de métadonnées dans les [paramètres de transformation sfcdDigest](#) pour les données Salesforce ou dans le [fichier de métadonnées](#) pour les données externes.



Important: Avant de charger les dates à partir d'un fichier de données externes, consultez les critères de format de date [ici](#).

Assurez-vous également que les noms de colonnes figurant dans le fichier de données externes n'entrent pas en conflit avec les noms de champs de date générés. Par exemple, si vous chargez un fichier CSV contenant la colonne `Create_Date`, Wave Analytics génère le champ `Create_Date_Year` dans le jeu de données. Si le fichier CSV contient également un champ nommé `Create_Date_Year`, Wave Analytics signale une erreur en raison du conflit de noms.

Périodes fiscales dans Wave Analytics

Si l'exercice fiscal et l'année calendaire diffèrent, vous pouvez permettre à Wave Analytics de générer des champs de dates fiscales dans le jeu de données en plus des champs de dates calendaires. Pour autoriser Wave Analytics à générer des champs de dates fiscales, définissez l'attribut `fiscalMonthOffset` sur une valeur autre que '0'. Affectez cet attribut à chaque colonne de date pour laquelle vous souhaitez générer des champs de dates fiscales. Si vous définissez le décalage sur '0' ou ne spécifiez pas de valeur, Wave Analytics ne génère pas de champs de dates fiscales.

Pour configurer les périodes fiscales, vous pouvez également définir les attributs de métadonnées suivants pour chaque colonne de date :

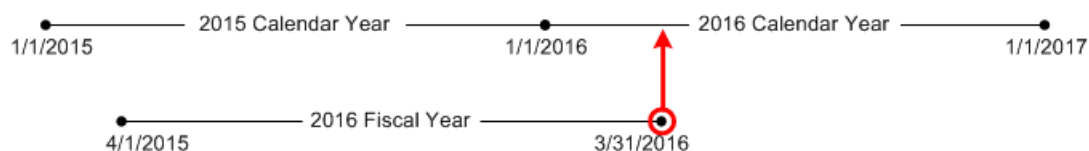
fiscalMonthOffset

En plus d'autoriser la génération de champs de dates fiscaux, cet attribut détermine également le premier mois de l'exercice fiscal. Spécifiez la différence entre le premier mois de l'exercice fiscal et le premier mois de l'année calendaire (janvier) dans `fiscalMonthOffset`. Par exemple, si votre année fiscale commence en avril, définissez `fiscalMonthOffset` sur '3'.

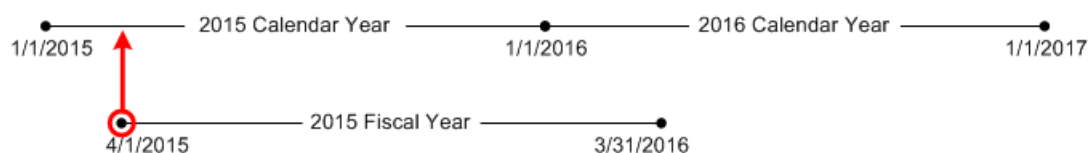
isYearEndFiscalYear

L'exercice fiscal peut commencer au cours d'une année calendaire et se terminer dans une autre ; par conséquent, vous devez spécifier quelle année utiliser pour l'exercice fiscal. L'attribut `isYearEndFiscalYear` indique si l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence ou se termine.

Pour voir comment cela fonctionne, étudions quelques exemples. Si `isYearEndFiscalYear = true` (ou que vous ne spécifiez pas d'attribut), alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal se termine.. Comme indiqué dans le diagramme suivant, toutes les dates entre 01/04/2015 et 31/03/2016 font partie de l'exercice fiscal 2016 car l'exercice fiscal se termine en 2016.



Si `isYearEndFiscalYear = false` alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence. Comme indiqué dans le diagramme suivant, toutes les dates comprises entre le 01/04/2015 et le 31/03/2016 font partie de l'exercice fiscal 2015 car l'exercice fiscal se commence en 2015.



Numérotation des semaines dans Wave Analytics

Pour chaque date chargée dans un jeu de données, Wave Analytics génère le numéro de semaine correspondant dans l'année calendaire et, le cas échéant, l'exercice fiscal. Comme pour la fonction SOQL `WEEK_IN_YEAR`, la semaine 1 dans Wave Analytics va du 1er janvier au 7 janvier (ce qui diffère du calcul UTC `week()`).

Au besoin, vous pouvez configurer la semaine de façon à ce qu'elle commence un jour spécifique à l'aide de l'attribut `firstDayOfWeek`. Par exemple, si le 1er janvier est un samedi et que vous configurez la semaine pour qu'elle commence un lundi, alors la semaine n°1 va du 1er janvier au 2 janvier. La semaine n°2 commence le lundi 3 janvier. La semaine n°3 commence le 10 janvier, le lundi suivant. Veuillez noter que la semaine n°1 peut être une semaine plus courte afin que les semaines suivantes commencent bien le jour spécifié de la semaine.

JSON de flux de données

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants. Un *flux de données* est un ensemble d'instructions qui spécifient les données à extraire d'objets Salesforce ou de jeux de données, comment transformer des jeux de données et quels jeux de données doivent être disponibles pour les requêtes. Avec un flux de données, vous pouvez manipuler les données extraites et remplacer les métadonnées avant de les charger dans un jeu de données. Le flux de données est exécuté selon un planning qui actualise en permanence les données.

Wave Analytics fournit un flux de données par défaut qui contient un exemple de logique de transformation. Ce flux de données est un échantillon que vous devez configurer avant de l'exécuter.



Pour configurer le flux de données, vous ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données. Un *fichier de définition de flux de données* est un fichier JSON contenant les transformations qui représentent la logique du flux de données. Vous pouvez ajouter des transformations pour déterminer les données à extraire, indiquer comment transformer des jeux de données, et définir les jeux de données à enregistrer pour les rendre disponibles pour des requêtes.

Une fois le flux de données configuré, vous chargez le nouveau fichier de définition du flux de données dans Wave Analytics.

Par défaut, le flux de données n'est pas exécuté automatiquement. Pour lancer l'exécution du flux de données à l'heure prévue, vous devez au préalable démarrer manuellement le flux de données. Une fois la première tâche exécutée, le flux de données est exécuté selon une planification quotidienne. Le flux de données est exécuté à une fréquence quotidienne afin de capturer les toutes dernières modifications apportées aux données Salesforce et à la logique du flux de données.

Vous pouvez également arrêter, replanifier et suivre les tâches du flux de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création de jeux de données avec un flux de données](#)

Générateur de jeux de données

Utilisez le Générateur de jeu de données pour créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Avec le générateur de jeux de données, il vous suffit de pointer et de cliquer pour identifier et sélectionner les objets Salesforce associés.

Après avoir sélectionné les données à inclure dans le jeu de données, le Générateur de jeux de données génère et ajoute le JSON associé au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Les données du jeu de données sont actualisées à chaque exécution du flux de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'un jeu de données avec le Générateur de jeu de données](#)

Connecteur Wave pour données Excel

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

Le connecteur Wave est disponible sous la forme d'une application pour la version bureau d'Excel 2013 et pour Excel Online dans Office 365. Le connecteur est disponible sous la forme d'une application dans la boutique des applications Microsoft pour Office ou dans le catalogue d'applications privées de votre organisation. Après l'installation du connecteur, il vous suffit de pointer et de cliquer pour importer des données d'Excel dans Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

[Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel](#)

Le Connecteur Wave permet aux utilisateurs d'importer rapidement et facilement des données de Excel 2013 dans Salesforce Wave Analytics..

Chargements de données externes depuis l'interface utilisateur

Vous pouvez utiliser l'interface utilisateur de chargement pour créer un jeu de données unique basé sur des données externes. Le fichier de données externe chargé doit être de format .csv, .gz ou .zip. Pour actualiser les données, vous pouvez remplacer les données du jeu de données en chargeant un nouveau fichier de données externe.

Lors du chargement de données dans un jeu de données, Wave Analytics ajoute également des métadonnées correspondant à chaque colonne de données. Par exemple, les métadonnées peuvent inclure le type de champ, la précision, l'échelle et une valeur par défaut.

Pour des données externes, Wave Analytics déduit les métadonnées de chaque colonne de données dans le fichier de données externe, sauf si vous spécifiez des attributs de métadonnées différents dans un fichier de métadonnées. Un *fichier de métadonnées* est un fichier JSON qui décrit la structure d'un fichier de données externe. Par exemple, vous pouvez utiliser un fichier de métadonnées pour définir explicitement le type de champ et la valeur par défaut d'une colonne spécifique des données externes. Si aucun fichier de métadonnées n'est fourni lors du chargement des données externes, Wave Analytics traite chaque colonne en tant que dimension et définit le type de champ sur « Texte ». Cela impacte le type de requête qui peut être placé dans le jeu de données, car il n'est pas possible d'appliquer des formules mathématiques aux colonnes d'un jeu de données avec un type de champ Texte. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques uniquement à des colonnes de jeu de données avec un type de champ Numérique.

Lorsque vous avez créé un jeu de données basé sur un fichier de données externe, vous pouvez le modifier pour appliquer un nouveau fichier de métadonnées. Cela permet de changer les attributs de métadonnées de chaque colonne.



Remarque: Wave stocke temporairement les fichiers CSV et de métadonnées chargés uniquement à des fins de traitement. Une fois le jeu de données créé, Wave purge les fichiers.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'un jeu de données avec des données externes](#)

API de données externes

Vous pouvez utiliser l'API de données externes pour créer un jeu de données unique, basé sur des données externes au format .csv. L'API permet également de modifier le jeu de données en chargeant un nouveau fichier .csv. Lors de la modification du jeu de données, vous pouvez remplacer tous les enregistrements, ajouter, mettre à jour ou supprimer des enregistrements.

Pour plus d'informations sur l'API de données externes, reportez-vous au guide [Wave Analytics External Data API Developer Guide](#).

Création de jeux de données avec un flux de données

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants.

DANS CETTE SECTION :

1. [Conception du flux de données](#)

Avant de créer le fichier de définition du flux de données sous le format .json, réfléchissez à sa conception. Déterminez les données qui doivent être disponibles pour des requêtes, la source d'extraction des données et si une transformation des données extraites est requise pour obtenir les données voulues.

2. [Configuration du flux de données](#)

Configurez le flux de données en fonction de sa conception. Vous pouvez configurer le flux de données pour extraire des données, transformer des jeux de données en fonction des exigences de votre activité, et enregistrer les jeux de données que vous souhaitez rendre disponibles pour des requêtes. Pour configurer le flux de données, ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données.

3. Démarrage et arrêt d'un flux de données

Vous pouvez démarrer une tâche de flux de données manuellement afin de charger immédiatement des données dans des jeux de données. Vous pouvez également arrêter la tâche pendant son exécution. Vous pouvez exécuter jusqu'à 24 tâches de flux de données sur une période de 24 heures.

4. Surveillance d'une tâche de flux de données

La surveillance des données permet de suivre les tâches du flux de données pour s'assurer qu'elles sont correctement exécutées ou pour les dépanner en cas d'échec.

5. Replanification et déprogrammation d'un flux de données

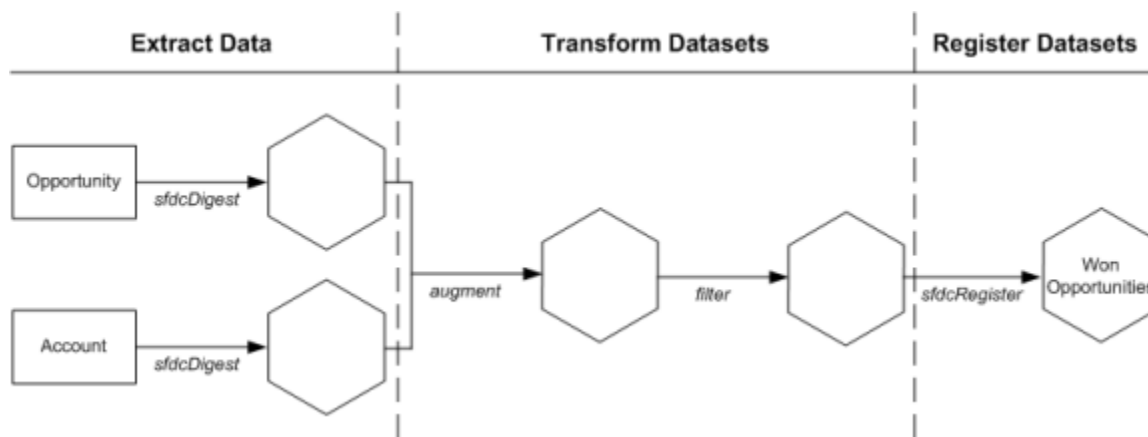
Après avoir exécuté une tâche de flux de données pour la première fois, elle est exécutée par défaut selon un planning quotidien. Vous pouvez changer l'heure du planning quotidien ou le replanifier pour l'exécuter à un intervalle horaire. Vous pouvez changer la planification pour vous assurer que les données sont disponibles à un horaire précis ou exécuter la tâche pendant les heures creuses. Vous pouvez également déprogrammer un flux de données.

Conception du flux de données

Avant de créer le fichier de définition du flux de données sous le format .json, réfléchissez à sa conception. Déterminez les données qui doivent être disponibles pour des requêtes, la source d'extraction des données et si une transformation des données extraites est requise pour obtenir les données voulues.

Pour illustrer les principaux choix de conception, prenons un exemple. L'objectif est de créer un jeu de données appelé « Opportunités gagnées ». Le jeu de données doit inclure les détails des opportunités, notamment le nom de compte de chaque opportunité.

Pour créer ce jeu de données, vous concevez le flux de données suivant :



Le flux de données extrait les données des opportunités de l'objet Opportunité et extrait le nom du compte de l'objet Compte. Pour chaque objet extrait, le flux de données crée un jeu de données.

Le flux de données transforme ensuite les jeux de données créés à partir de données extraites. Pour commencer, le flux de données joint les données des opportunités et du compte dans un nouveau jeu de données. Le flux de données filtre ensuite les enregistrements en fonction de l'étape d'opportunité afin que le jeu de données contienne uniquement les opportunités gagnées. Chaque fois que le flux de données transforme un jeu de données, il crée un autre jeu de données.

Pour terminer, vous configurez le flux de données pour enregistrer uniquement le jeu de données final, car souhaitez que les utilisateurs puissent interroger uniquement les opportunités gagnées. Vous pouvez toutefois enregistrer n'importe quel jeu de données créé par le flux de données et enregistrer autant de jeux de données que vous le souhaitez.

Sélectionnez avec précaution les jeux de données à enregistrer, car :

- Le nombre total de lignes de tous les jeux de données enregistrés ne peut pas dépasser 250 millions par licence de plate-forme.
- Les utilisateurs qui ont accès à des jeux de données enregistrés peuvent interroger leurs données. Vous pouvez toutefois appliquer la sécurité au niveau de la ligne à un jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements.

Configuration du flux de données

Configurez le flux de données en fonction de sa conception. Vous pouvez configurer le flux de données pour extraire des données, transformer des jeux de données en fonction des exigences de votre activité, et enregistrer les jeux de données que vous souhaitez rendre disponibles pour des requêtes. Pour configurer le flux de données, ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données.

Un *fichier de définition de flux de données* est un fichier JSON contenant les transformations qui représentent la logique du flux de données. Le fichier de définition du flux de données doit être enregistré avec un encodage UTF-8.

Pour pouvoir configurer un flux de données afin de traiter des données externes, vous devez [charger les données externes dans Wave Analytics](#).

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage (), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.
3. Pour télécharger le fichier de définition du flux de données, cliquez sur **Télécharger** dans la liste des actions (1).

Éditions

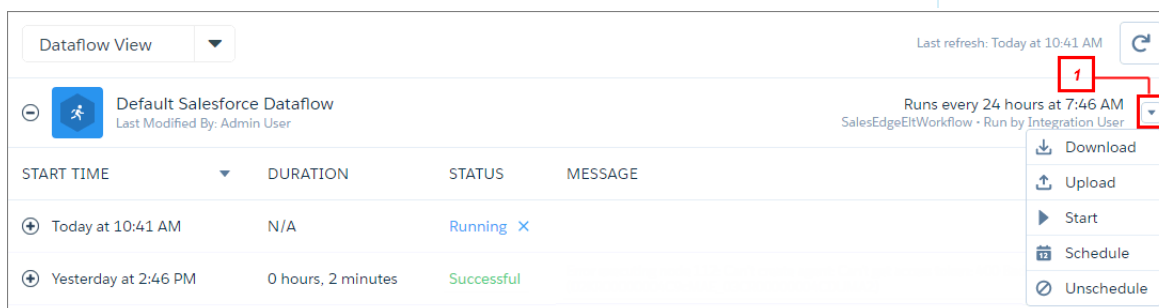
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier le fichier de définition du flux de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics”.



The screenshot shows the 'Dataflow View' interface. At the top, there's a 'Dataflow View' dropdown and a 'Last refresh: Today at 10:41 AM' indicator. Below this is a section for 'Default Salesforce Dataflow' with a 'Last Modified By: Admin User' note. To the right, it says 'Runs every 24 hours at 7:46 AM' and 'SalesEdgeEltWorkflow - Run by Integration User'. A table lists dataflow runs with columns for Start Time, Duration, Status, and Message. The first row shows a run at 'Today at 10:41 AM' with status 'Running'. The second row shows a run at 'Yesterday at 2:46 PM' with status 'Successful'. To the right of the table is a menu with options: Download, Upload, Start, Schedule, and Unschedule. A red box highlights the 'Download' option, and a red arrow points to it from a red box containing the number '1'.

4. Enregistrez une copie de sauvegarde du fichier de définition du flux de données avant de le modifier.
Wave Analytics ne conserve pas les anciennes versions du fichier. Si vous faites une erreur, vous pouvez télécharger la version précédente pour annuler vos modifications.
5. Ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données.
Par exemple, en s'appuyant sur la conception de l'[étape précédente](#), vous pouvez ajouter les transformations suivantes :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
```

```

    "action": "sfcdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  },
  "Extract_AccountDetails": {
    "action": "sfcdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Account",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" }
      ]
    }
  },
  "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
    "action": "augment",
    "parameters": {
      "left": "Extract_Opportunities",
      "left_key": [ "AccountId" ],
      "relationship": "OpptyAcct",
      "right": "Extract_AccountDetails",
      "right_key": [ "Id" ],
      "right_select": [
        "Name"
      ]
    }
  },
  "Transform_Filter_Opportunities": {
    "action": "filter",
    "parameters": {
      "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
      "source": "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails"
    }
  },
  "Register_Dataset_WonOpportunities": {
    "action": "sfcdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "WonOpportunities",
      "name": "WonOpportunities",
      "source": "Transform_Filter_Opportunities"
    }
  }
}

```



Remarque: Les clés et valeurs JSON sont sensibles à la casse. Chaque clé en gras dans l'exemple JSON précédent contient une action qui identifie le type de transformation. L'ordre dans lequel vous ajoutez les transformations au fichier de définition du flux de données n'a aucune importance. Wave Analytics détermine l'ordre de traitement des transformations en traversant le flux de données afin de déterminer les dépendances entre les transformations.

6. Avant de sauvegarder le fichier de définition du flux de données, utilisez un outil de validation JSON afin de vérifier la validité du fichier JSON.

Le chargement d'un fichier de définition de flux de données JSON non valide entraîne une erreur. L'outil de validation JSON est disponible sur Internet.

7. Enregistrez le fichier de définition du flux de données avec l'encodage UTF-8 puis fermez le fichier.
8. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur **Charger** dans la liste des actions (1) pour charger le fichier de définition du flux de données.



Remarque: Le chargement du fichier de définition du flux de données n'affecte aucune tâche en cours d'exécution du flux de données et ne démarre pas automatiquement la tâche du flux de données.

Vous pouvez désormais démarrer le flux de données à la demande ou attendre l'heure d'exécution planifiée. Les utilisateurs ne peuvent pas interroger les jeux de données enregistrés tant que le flux de données est en cours d'exécution.

Démarrage et arrêt d'un flux de données

Vous pouvez démarrer une tâche de flux de données manuellement afin de charger immédiatement des données dans des jeux de données. Vous pouvez également arrêter la tâche pendant son exécution. Vous pouvez exécuter jusqu'à 24 tâches de flux de données sur une période de 24 heures.



Remarque: Par défaut, le flux de données n'est pas exécuté automatiquement. Pour lancer l'exécution du flux de données à l'heure prévue, vous devez au préalable démarrer manuellement le flux de données. Une fois la première tâche exécutée, flux de données est exécuté selon une planification quotidienne.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage (), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer Edition**.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour démarrer une tâche de flux de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics™.

Dataflow View	Last refresh: Today at 10:41 AM			
Default Salesforce Dataflow Last Modified By: Admin User		Runs every 24 hours at 7:46 AM SalesEdgeEltWorkflow - Run by Integration User		
START TIME	DURATION	STATUS	MESSAGE	Download Upload Start Schedule Unschedule
Today at 10:41 AM	N/A	Running		
Yesterday at 2:46 PM	0 hours, 2 minutes	Successful		

3. Cliquez sur **Commencer** dans la liste des actions (1) pour commencer la tâche du flux de données.
La tâche de flux de données est ajoutée à la file d'attente des tâches. Pendant l'exécution du flux de données, le bouton **Démarrer** est grisé.
4. Une fois la tâche terminée, Wave Analytics envoie une notification par e-mail au dernier utilisateur qui a modifié le fichier de définition du flux de données.
La notification indique si la tâche a été exécutée avec succès. Elle comprend également des détails sur la tâche, notamment l'heure de début, l'heure de fin, la durée et le nombre de lignes traitées. Si la tâche échoue, la notification indique le motif de l'échec.
5. Pour arrêter une tâche de flux de données en cours d'exécution, cliquez sur en regard du statut de la tâche.
Si vous cliquez sur **Démarrer** pour redémarrer un flux de données arrêté, la tâche recommence depuis le début (la tâche du flux de données ne reprend pas à l'endroit où elle a été interrompue).

Vous pouvez suivre la progression de la tâche de flux de données dans la surveillance des données. Une fois le flux de données exécuté avec succès, actualisez la page d'accueil pour afficher les jeux de données enregistrés.

Surveillance d'une tâche de flux de données

La surveillance des données permet de suivre les tâches du flux de données pour s'assurer qu'elles sont correctement exécutées ou pour les dépanner en cas d'échec.

La vue Flux de données de la surveillance des données affiche le statut, l'heure de début et la durée les 10 dernières tâches de flux de données, et enregistre les 7 derniers jours d'historique. Pour faciliter le dépannage des tâches échouées, vous pouvez consulter les messages d'erreur d'une tâche et les données d'exécution de chaque transformation traitée, et télécharger les messages d'erreur, si applicable.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à la surveillance des données :

- “Modifier les flux de données Wave Analytics”, “Charger des données externes dans Wave Analytics”, ou “Gérer Wave Analytics”

Pour télécharger un journal d'erreur :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics et Afficher toutes les données

The screenshot shows the 'Dataflow View' interface. At the top, there's a 'Dataflow View' dropdown (labeled 1) and a 'Last refresh: Today at 1:04 PM' indicator. Below this, a task 'Default Salesforce Dataflow' is shown with a status of 'Successful'. A second task, 'Today at 1:00 AM', is shown with a status of 'Warning' (labeled 2). This task is expanded, showing a table of nodes. The 'computeExpression' node has a 'Warning' status and a download icon (labeled 3). The table columns are: NODE NAME, START TIME, DURATION, STATUS, NODE TYPE, and INPUT ROWS.

NODE NAME	START TIME	DURATION	STATUS	NODE TYPE	INPUT ROWS
salesData	Today at 1:00 AM	22 seconds	Successful	sfdcDigest	706
Derived_Fields	Today at 1:00 AM	0 seconds	Warning	computeExpression	706
optimize-Register_Catego...	Today at 1:00 AM	0 seconds	Successful	optimizer	N/A
Register_CategorizedSales	Today at 1:00 AM	3 seconds	Successful	sfdcRegister	N/A

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur le bouton Engrenage (), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
La vue Tâches est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données** (1).
3. Cliquez sur  pour consulter le dernier statut d'une tâche.
Chaque tâche peut avoir l'un des statuts ci-dessous :

Statut	Description
Exécution	La tâche est en cours d'exécution.
Échec	La tâche a échoué.
Terminé	La tâche a été exécutée avec succès.
Avertissement	La tâche s'est terminée avec succès mais certaines lignes ont échoué.

4. Si la tâche de flux de données échoue, développez le noeud de la tâche (2) et examinez les détails d'exécution de chaque transformation traitée.
5. Si un journal d'erreur est disponible pour un noeud, cliquez sur le bouton de téléchargement du journal (3) pour télécharger un fichier CSV contenant les lignes échouées.



Remarque: Les journaux d'erreur affichent les données des lignes dont le chargement a échoué. Pour préserver la sécurité des données et empêcher tout accès non autorisé à ces données, seuls les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Modifier toutes les données » peuvent télécharger les journaux d'erreur.

- Si vous rencontrez un problème avec la logique du flux de données, modifiez le fichier de définition du flux de données, chargez-le, puis réexécutez le flux de données.

Replanification et déprogrammation d'un flux de données

Après avoir exécuté une tâche de flux de données pour la première fois, elle est exécutée par défaut selon un planning quotidien. Vous pouvez changer l'heure du planning quotidien ou le replanifier pour l'exécuter à un intervalle horaire. Vous pouvez changer la planification pour vous assurer que les données sont disponibles à un horaire précis ou exécuter la tâche pendant les heures creuses. Vous pouvez également déprogrammer un flux de données.

- Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage (), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données. La vue Tâches est affichée par défaut.
- Sélectionnez la **vue Flux de données**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier ou déprogrammer une tâche de flux de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics™.

Dataflow View	Last refresh: Today at 10:41 AM			
 Default Salesforce Dataflow Last Modified By: Admin User	Runs every 24 hours at 7:46 AM SalesEdgeEitWorkflow - Run by Integration User			
START TIME	DURATION	STATUS	MESSAGE	 Download  Upload  Start  Schedule  Unschedule
 Today at 10:41 AM	N/A	Running 		
 Yesterday at 2:46 PM	0 hours, 2 minutes	Successful		

- Cliquez sur **Planifier** dans la liste des actions (1) pour replanifier la tâche du flux de données. La planification quotidienne et l'heure de début par défaut s'affichent.
- Pour continuer à l'exécuter une fois par jour, sélectionnez l'heure à laquelle vous souhaitez démarrer la tâche de flux de données.
- Pour l'exécuter sur une base horaire, sélectionnez **Heure(s)**, puis spécifiez l'intervalle. Le décalage de minutes correspond au nombre de minutes qui suit l'heure d'exécution du flux de données.

Dataflow Schedule ✕

Run every

Minute offset

Save

Les flux de données planifiés sur une base horaire sont exécutés par rapport à une heure fixe (00:00 UTC). Par exemple, si vous planifiez l'exécution d'un flux de données toutes les 6 heures avec 15 minutes de décalage, le flux de données est planifié pour s'exécuter à 00h15 UTC, 06h15 UTC, 12h15 UTC et 18h15 UTC, tous les jours. La première exécution du flux de données est déclenchée à l'heure planifiée suivante. Par conséquent, si vous changez la planification sur 04h00 UTC, le flux de données est exécuté à l'heure planifiée suivante (06h15 UTC), puis toutes les 6 heures. Pour simplifier, le planificateur spécifie l'heure de la première exécution du flux de données (dans votre fuseau horaire), lorsque vous avez enregistré la planification.

6. Cliquez sur **Enregistrer**.
L'écran contextuel Planification du flux de données spécifie l'heure suivante (dans votre fuseau horaire) d'exécution du flux de données.
7. Cliquez sur **Terminé**.
8. Pour arrêter l'exécution d'un flux de données planifié, sélectionnez **Annuler la planification** dans la liste des actions (1).

Transformations des Flux de données Wave

Une *transformation* désigne la manipulation de données. Vous pouvez ajouter des transformations à un flux de données pour extraire les données d'objets Salesforce ou de jeux de données, pour transformer des jeux de données qui contiennent des données Salesforce ou externes, et pour enregistrer des jeux de données.

Par exemple, vous pouvez utiliser des transformations pour joindre les données de deux jeux de données, puis enregistrer le jeu de données qui en résulte et le rendre disponible pour des requêtes.

DANS CETTE SECTION :

[Transformation append](#)

La transformation append combine des enregistrements de plusieurs jeux de données dans un seul jeu de données.

[Transformation augment](#)

La transformation Augment augmente un jeu de données d'entrée en combinant les colonnes d'un autre jeu de données associé. Le jeu de données augmenté qui en résulte permet d'exécuter des requêtes dans les deux jeux de données d'entrée associés. Par exemple, vous pouvez joindre le jeu de données Compte au jeu de données Utilisateur pour permettre à une requête de renvoyer les enregistrements de compte et le nom complet des propriétaires de compte.

Transformation computeExpression

La transformation computeExpression permet d'ajouter des champs dérivés à un jeu de données. Les valeurs des champs dérivés ne sont pas extraites de la source de données d'entrée. À la place, Wave génère les valeurs grâce à l'expression SAQL, qui peut être basée sur un ou plusieurs champs à partir des données d'entrée ou d'autres champs dérivés. Par exemple, vous pouvez utiliser une expression pour attribuer une valeur à un champ, concaténer plusieurs champs de texte ou effectuer des calculs mathématiques sur des champs numériques.

Transformation computeRelative

Vous pouvez utiliser la transformation computeRelative pour analyser des tendances dans vos données en ajoutant des champs dérivés à un jeu de données en fonction de valeurs d'autres lignes. Par exemple, pour analyser des tendances l'encours des ventes, créez des champs dérivés qui calculent le nombre de jours passés par une opportunité dans chaque étape. Vous pouvez également calculer les modifications du montant de l'opportunité à travers les étapes de l'opportunité.

Transformation delta

La transformation delta calcule les modifications de la valeur d'une colonne de mesure dans un jeu de données sur une période donnée. La transformation delta génère une colonne de sortie dans le jeu de données afin de stocker l'écart de chaque enregistrement. Créez des deltas en vue de faciliter leur insertion dans des requêtes pour les analystes commerciaux.

Transformation dim2mea

La transformation dim2mea crée une mesure basée sur une dimension. La transformation ajoute la nouvelle colonne de mesure au jeu de données. La transformation préserve également la dimension pour empêcher la rupture des perspectives et des tableaux de bord existants lorsqu'ils utilisent la dimension.

Transformation edgemart

La transformation edgemart permet au flux de données d'accéder à un jeu de données enregistré et existant, qui contient des données Salesforce, des données externes ou une combinaison des deux. Utilisez cette transformation pour référencer un jeu de données et utiliser ses données dans des transformations ultérieures dans le flux de données. Vous pouvez utiliser cette transformation avec la transformation Augment pour joindre un jeu de données existant à un nouvel ensemble.

Transformation filter

La transformation filter supprime des enregistrements d'un jeu de données existant. Vous définissez une condition de filtre qui spécifie les enregistrements à conserver dans le jeu de données.

Transformation flatten

La transformation flatten aplanit les données hiérarchiques. Par exemple, vous pouvez aplanir la hiérarchie des rôles de Salesforce afin de mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans un jeu de données basé sur la hiérarchie des rôles.

Transformation sfdcDigest

La transformation sfdcDigest génère un jeu de données basé sur les données qu'elle extrait de l'objet Salesforce. Vous spécifiez l'objet et les champs Salesforce à partir desquels les données doivent être extraites. Vous pouvez exclure des champs spécifiques qui contiennent des informations confidentielles ou qui ne sont pas utiles pour l'analyse.

Transformation sfdcRegister

La transformation sfdcRegister enregistre un jeu de données afin qu'il soit disponible pour des requêtes. Les utilisateurs ne peuvent pas afficher ou exécuter des requêtes avec des jeux de données non enregistrés.

Transformation sliceDataset

La transformation sliceDataset retire les champs d'un jeu de données de votre flux de données, vous laissant un sous-ensemble de champs à utiliser dans un nouveau jeu de données ou dans d'autres transformations. Cela permet de créer plusieurs jeux de données, chacun contenant différents ensembles de champs issus d'un jeu de données unique.

Transformation update

La transformation update met à jour les valeurs de champ spécifiées dans un jeu de données en fonction des données d'un autre jeu de données, que nous allons appeler jeu de données de référence. La transformation recherche les nouvelles valeurs dans les champs correspondants du jeu de données de référence. La transformation stocke les résultats dans un nouveau jeu de données.

Remplacement des données générées par une transformation

Vous pouvez remplacer les métadonnées générées par une transformation. Vous pouvez remplacer les attributs d'objet et de champ. Par exemple, vous pouvez modifier le nom d'un champ qui est extrait d'un objet Salesforce afin de l'afficher différemment dans le jeu de données. Pour remplacer les métadonnées, ajoutez les remplacements à la section Schéma de la transformation, dans le fichier de définition du flux de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création de jeux de données avec un flux de données](#)

Transformation append

La transformation append combine des enregistrements de plusieurs jeux de données dans un seul jeu de données.

Lors de l'utilisation de cette transformation, tenez compte des règles ci-dessous.

- Cette transformation ne supprime pas les enregistrements dupliqués.
- Tous les jeux de données saisis doivent avoir la même structure : l'ordre, le nom et le type de champ des colonnes correspondantes doivent être identiques.



Exemple: Prenons un exemple. Chaque mois, vous créez un jeu de données qui inclut les objectifs commerciaux mensuels. Vous souhaitez visualiser une vue d'ensemble des objectifs commerciaux de tous les mois. Pour cela, vous créez le fichier de définition de flux de données ci-dessous pour fusionner les jeux de données existants dans un seul jeu de données.

```
{
  "Extract_SalesTargets_2014Jan": {
    "action": "edgemart",
    "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Jan" }
  },
  "Extract_SalesTargets_2014Feb": {
    "action": "edgemart",
    "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Feb" }
  },
  "Extract_SalesTargets_2014Mar": {
    "action": "edgemart",
    "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Mar" }
  },
  "Append_SalesTargets_2014Quarter1": {
    "action": "append",
    "parameters": {
      "sources": [
        "Extract_SalesTargets_2014Jan",
        "Extract_SalesTargets_2014Feb",
        "Extract_SalesTargets_2014Mar"
      ]
    }
  },
  "Register_AllSalesTargets": {
```

```

    "action": "sfcdRegister",
    "parameters": {
      "alias": "AllSalesTargets",
      "name": "AllSalesTargets",
      "source": "Append_SalesTargets_2014Quarter1"
    }
  }
}

```

Une fois le jeu de données unique créé, vous pouvez utiliser des filtres de date afin d'analyser les objectifs commerciaux par mois, par trimestre ou par année.

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres append](#)

Lorsque vous définissez une transformation append, vous définissez l'attribut de l'action sur `append` et spécifiez les paramètres.

Paramètres append

Lorsque vous définissez une transformation append, vous définissez l'attribut de l'action sur `append` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
sources	Oui	Noeuds du fichier de définition du flux de données qui identifie les jeux de données que vous souhaitez fusionner.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation append](#)

Transformation augment

La transformation Augment augmente un jeu de données d'entrée en combinant les colonnes d'un autre jeu de données associé. Le jeu de données augmenté qui en résulte permet d'exécuter des requêtes dans les deux jeux de données d'entrée associés. Par exemple, vous pouvez joindre le jeu de données Compte au jeu de données Utilisateur pour permettre à une requête de renvoyer les enregistrements de compte et le nom complet des propriétaires de compte.

Lorsque vous créez la transformation, vous identifiez chaque jeu de données d'entrée en tant que jeu de données gauche ou droit, et vous spécifiez les relations qui les unissent. Wave Analytics combine toutes les colonnes du jeu de données de gauche avec les colonnes spécifiées du jeu de données de droite. (N'oubliez pas que chaque jeu de données ne peut pas avoir plus de 5 000 colonnes.) Wave Analytics ajoute la relation aux noms de colonne du jeu de données de droite, ce qui est pratique lorsque les jeux de données de gauche et de droite ont des colonnes aux noms identiques.

Pour chaque enregistrement du jeu de données gauche, la transformation augment effectue une recherche pour trouver un enregistrement correspondant dans le jeu de données droit. Pour associer les enregistrements apparentés, la transformation Augment applique une

condition de correspondance. Vous spécifiez la condition de correspondance en fonction sur une clé de chaque jeu de données. Par exemple :

```
"left_key": [ "Id" ], "right_key": [ "Prod_ID" ]
```

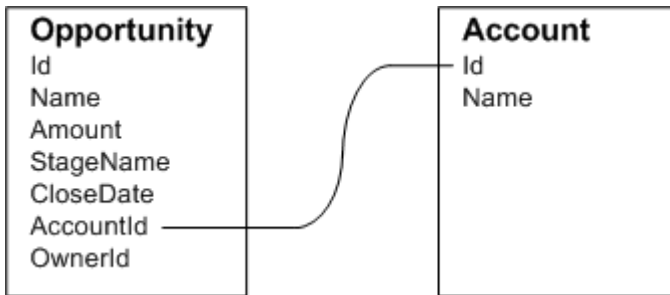
Une clé peut être une clé de colonne unique ou une clé composée. Pour une condition de correspondance basée sur une clé composée, les clés des deux jeux de données doivent avoir le même nombre de colonnes spécifiées dans le même ordre.



Conseil: Pour joindre plus de deux jeux de données, joignez deux jeux de données à la fois. Par exemple, pour joindre trois jeux de données, joignez les deux premiers jeux de données, puis joignez le résultat avec le troisième jeu de données.



Exemple: Prenons un exemple de transformation Augment. Dans cet exemple, vous souhaitez extraire les données des objets Opportunité et Comptes, puis mettre en correspondance les données en fonction du champ ID de compte.



Vous créez le fichier de définition du flux de données suivant :

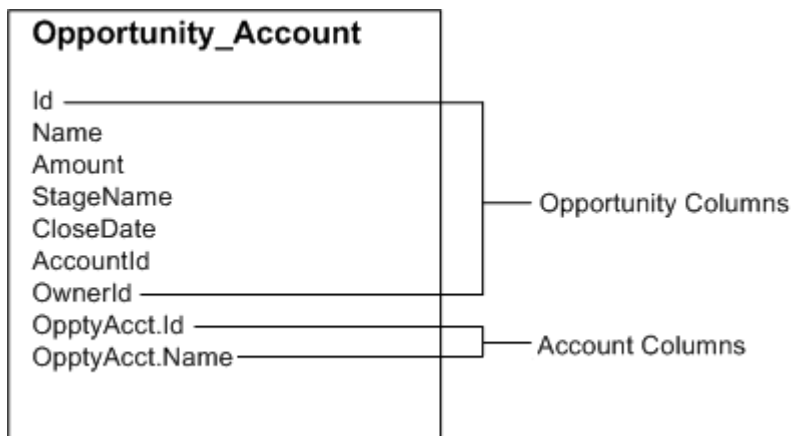
```
{
  "Extract_Opportunity": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  },
  "Extract_AccountDetails": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Account",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" }
      ]
    }
  },
  "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
    "action": "augment",
```

```

    "parameters": {
      "operation": "LookupSingleValue",
      "left": "Extract_Opportunity",
      "left_key": [
        "AccountId"
      ],
      "relationship": "OpptyAcct",
      "right": "Extract_AccountDetails",
      "right_key": [
        "Id"
      ],
      "right_select": [ "Name" ]
    },
    "Register_OpportunityDetails": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
        "alias": "Opportunity_Account",
        "name": "Opportunity_Account",
        "source": "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails" }
    }
  }
}

```

Après avoir exécuté le flux de données, Wave Analytics créé et enregistre le jeu de données Opportunity_Account. Il ajoute également la relation en tant que préfixe à toutes les colonnes du jeu de données droit.



DANS CETTE SECTION :

[Cas particuliers d'enregistrements correspondants avec la transformation Augment](#)

Pour chaque enregistrement du jeu de données gauche, la transformation Augment exécute une référence pour détecter un enregistrement correspondant dans le jeu de données droit. Cependant, il est important de comprendre comment la transformation Augment traite les cas particuliers lorsque les enregistrements correspondent.

[Paramètres augment](#)

Lorsque vous définissez une transformation augment, vous définissez l'attribut de l'action sur `augment` et spécifiez les paramètres.

Cas particuliers d'enregistrements correspondants avec la transformation Augment

Pour chaque enregistrement du jeu de données gauche, la transformation Augment exécute une référence pour détecter un enregistrement correspondant dans le jeu de données droit. Cependant, il est important de comprendre comment la transformation Augment traite les cas particuliers lorsque les enregistrements correspondent.

Examinons quelques exemples qui illustrent des cas particuliers.

Gestion des clés nulles

Lorsqu'un enregistrement du jeu de données gauche contient une clé nulle, Wave Analytics n'exécute aucune référence pour faire correspondre l'enregistrement. Au lieu de cela, Wave Analytics ajoute les colonnes de droite puis insère null pour les dimensions (dates incluses) et '0' pour les mesures.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product		Price		
Id	Name	ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Table	Prod1	Standard	1000
Prod2	Chair	Prod2	Standard	450
null	Bench	null	Custom	800
		Prod3	Standard	700

Wave Analytics n'associe pas le dernier enregistrement, car l'ID de produit est nul. Au lieu de cela, Wave Analytics insère une valeur nulle pour la dimension `Price.Pricebook` et '0' pour la mesure `Price.UnitPrice`. Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment.

```
[ "id":"Prod1", "Name":"Table", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1000 ],
[ "id":"Prod2", "Name":"Chair", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":450 ],
[ "id":null, "Name":"Bench", "Price.Pricebook":null, "Price.UnitPrice":0 ]
```

Gestion des clés vides

Wave Analytics associe les clés de gauche qui ont une valeur vide et les clés de droite qui ont une valeur vide.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product		Price		
Id	Name	ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Table	Prod1	Standard	1000
Prod2	Chair	Prod2	Standard	450
	Bench		Custom	800
		null	Standard	700

Wave Analytics met en correspondance le dernier enregistrement du jeu de données Produit avec le troisième enregistrement du jeu de données Prix, car les deux contiennent des valeurs vides (""). Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment.

```
{ "id": "Prod1", "Name": "Table", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 1000 },
{ "id": "Prod2", "Name": "Chair", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 450 },
{ "id": "", "Name": "Bench", "Price.Pricebook": "Custom", "Price.UnitPrice": 800 }
```

Gestion des clés non uniques

Bien que cela ne soit pas recommandé, il n'est pas indispensable que la clé gauche soit unique. Si plusieurs enregistrements ont une clé gauche identique, Wave Analytics crée les mêmes valeurs pour les colonnes ajoutées.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product		Price		
Id	Name	ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Table	Prod1	Standard	1000
Prod2	Chair	Prod2	Standard	450
Prod2	Chair	Prod3	Standard	700

Wave Analytics compare les enregistrements du jeu de données Product avec ceux du jeu de données Price. Voici le jeu de données qui en résulte après l'augmentation.

```
{ "id": "Prod1", "Name": "Table", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 1000 },
{ "id": "Prod2", "Name": "Chair", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 450 },
{ "id": "Prod2", "Name": "Chair", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 450 }
```

Gestion des différences

Si la clé gauche n'a pas de correspondance dans le jeu de données droit, Wave Analytics ajoute les colonnes de droite et insère null pour les dimensions (y compris les dates) et 0 pour les mesures.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product		Price		
Id	Name	ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Table	Prod4	Standard	1000
Prod2	Chair	Prod5	Standard	450
Prod3	Bench			

Puisque les clés ne correspondent pas, Wave Analytics ne mappe aucun enregistrement du jeu de données Product avec des enregistrements du jeu de données Price. Voici le jeu de données qui en résulte après l'augmentation.

```
{ "id": "Prod1", "Name": "Table", "Price.Pricebook": null, "Price.UnitPrice": 0 },
{ "id": "Prod2", "Name": "Chair", "Price.Pricebook": null, "Price.UnitPrice": 0 },
{ "id": "Prod3", "Name": "Bench", "Price.Pricebook": null, "Price.UnitPrice": 0 }
```

Gestion des correspondances multiples

Si le jeu de données de gauche a une relation un-vers-plusieurs avec le jeu de données de droite, Wave Analytics peut renvoyer plusieurs correspondances pour un enregistrement de gauche. L'action exécutée par Wave Analytics en cas de correspondance multiple dépend de l'opération Augment spécifiée. Vous pouvez spécifier l'une des opérations suivantes pour gérer les correspondances multiples :

LookupSingleValue

La transformation Augment renvoie les résultats d'une ligne unique. Wave Analytics sélectionne de façon aléatoire une ligne dans la liste des lignes correspondantes.



Remarque: À chaque exécution du flux de données, Wave Analytics peut renvoyer des résultats différents selon la ligne renvoyée.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », définissez l'opération sur `LookupSingleValue`, puis mettez en correspondance les enregistrements par les champs `Id` et `ProdId`.

Product		Price		
Id	Name	ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Table	Prod1	Standard	1000
Prod2	Chair	Prod2	Standard	450
Prod3	Bench	Prod3	Custom	800
		Prod3	Standard	700

Même si plusieurs lignes existent pour Prod3 dans le jeu de données Prix, Wave Analytics sélectionne de façon aléatoire une ligne correspondante et renvoie les valeurs de cette ligne. Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment si Wave Analytics sélectionne la première ligne Prod3.

```
{ "id": "Prod1", "Name": "Table", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 1000 },
{ "id": "Prod2", "Name": "Chair", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 450 },
{ "id": "Prod3", "Name": "Bench", "Price.Pricebook": "Custom", "Price.UnitPrice": 800 }
```

LookupMultiValue

Wave Analytics renvoie les résultats de toutes les lignes correspondantes.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données suivants, vous définissez la relation sur « Prix », vous définissez l'opération sur `LookupMultiValue` et vous définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product		Price		
Id	Name	ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Table	Prod1	Standard	1000
Prod2	Chair	Prod2	Standard	450
Prod3	Bench	Prod3	Custom	800
		Prod3	Standard	700

Puisque la référence renvoie des lignes multiples pour Prod3, le champ de dimension `Price.Pricebook` dans le jeu de données généré devient un champ à valeur multiple, qui affiche toutes les valeurs de dimension. Le champ de mesure `Price.UnitPrice` contient 1500, qui correspond à la somme de 800 et 700. Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment.

```
{ "id": "Prod1", "Name": "Table", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 1000 },
{ "id": "Prod2", "Name": "Chair", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 450 },
{ "id": "Prod3", "Name": "Bench", "Price.Pricebook": "Custom", "Price.Pricebook": "Standard", "Price.UnitPrice": 1500 }
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation augment](#)

Paramètres augment

Lorsque vous définissez une transformation augment, vous définissez l'attribut de l'action sur `augment` et spécifiez les paramètres. Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
operation	Non	Indique l'action de la transformation si plusieurs lignes du jeu de données droit correspondent à une ligne du jeu de données gauche. Les valeurs valides sont : <code>LookupSingleValue</code>. Renvoie les valeurs de l'une des lignes correspondantes. Si vous ne spécifiez pas le paramètre <code>operation</code>, la transformation utilise cette opération. <code>LookupMultiValue</code>. Renvoie les valeurs de toutes les lignes correspondantes. Pour plus d'informations sur chaque opération, reportez-vous à Cas particuliers d'enregistrements correspondants avec la transformation Augment.
left	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données gauche. Correspond à l'une des deux sources d'entrée de cette transformation.
left_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données gauche utilisée pour augmenter les jeux de données. Si vous utilisez une clé composée, les clés gauche et droite doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même

Paramètre	Requis ?	Valeur
		ordre. Pour une clé composée, utilisez la syntaxe suivante : <pre>["Key Column1", "Key Column2", ..., "Key ColumnN"]</pre>  Remarque: La clé gauche ou droite ne peut pas être un champ à valeurs multiples.
right	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données droit. Correspond à l'une des deux sources d'entrée de cette transformation.
relationship	Oui	Relations entre les jeux de données gauche et droit. Le flux de données ajoute la relation au début du nom de la colonne droite du jeu de données de sortie afin de définir des noms de colonne uniques et descriptifs.
right_select	Oui	Un groupe de noms de colonne du jeu de données droit que vous souhaitez inclure dans le jeu de données de sortie. Le flux de données ajoute la relation au préfixe du nom de la colonne afin de déterminer le nom de la colonne droite dans le jeu de données de sortie.
right_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données droit utilisée pour augmenter les jeux de données. Si vous utilisez une clé composée, les clés gauche et droite doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même ordre.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation augment](#)

Transformation computeExpression

La transformation computeExpression permet d'ajouter des champs dérivés à un jeu de données. Les valeurs des champs dérivés ne sont pas extraites de la source de données d'entrée. À la place, Wave génère les valeurs grâce à l'expression SAQL, qui peut être basée sur un ou plusieurs champs à partir des données d'entrée ou d'autres champs dérivés. Par exemple, vous pouvez utiliser une expression pour attribuer une valeur à un champ, concaténer plusieurs champs de texte ou effectuer des calculs mathématiques sur des champs numériques.

 **Remarque:** Les transformations `computeExpression` et `computeRelative` sont pour l'essentiel similaires, mais ont une différence importante. La transformation `computeExpression` effectue des calculs basés sur d'autres champs sur la même ligne. La transformation `computeRelative` effectue des calculs basés sur les valeurs précédentes et suivantes d'autres lignes.

Reportez-vous aux instructions ci-dessous pour créer une transformation `computeExpression` :

- Seuls les opérateurs et fonctions SAQL suivants peuvent être inclus dans l'expression :
 - Opérateurs arithmétiques
 - Opérateur de requête
 - Opérateur de chaîne
 - Fonctions de date
- Les valeurs du champ dérivé doivent correspondre à son type spécifié. Par exemple, définissez le type du champ dérivé sur `Texte` si les valeurs sont des chaînes.
- Wave calcule les valeurs des champs dérivés selon l'ordre dans lequel ils sont répertoriés dans JSON. Ainsi, si vous créez un champ dérivé basé sur d'autres champs dérivés dans la même transformation `computeExpression`, les champs d'entrée dérivés doivent être répertoriés en premier. Par exemple, `Dérivé_A` doit être répertorié avant `Dérivé_B` dans l'extrait de code JSON suivant pour la transformation `computeExpression` :

```
"CreateDerivedFields": {
  "action": "computeExpression",
  "parameters": {
    "source": "sourceNode",
    "mergeWithSource": false,
    "computedFields": [
      {
        "name": "Derived_A",
        "type": "Text",
        "label": "Derived Field A",
        "saqlExpression": "\"hello \""},
      {
        "name": "Derived_B",
        "type": "Text",
        "label": "Derived Field B Dependent on Field A",
        "saqlExpression": "Derived_A + \"world\""
      }
    ]
  }
}
```

- Vous pouvez choisir le jeu de données renvoyé qui comprend uniquement les champs dérivés, ou l'entrée et les champs dérivés.

 **Exemple:** Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données basé sur les données d'opportunité Salesforce. Vous créez un flux de données qui extrait les champs ID et Montant de l'objet Opportunité. Vous pouvez également ajouter les champs dérivés suivants au jeu de données : `Idmodifié`, `TaxedeVente`, `PrixFinal`, et `CatégoriedelaValeur`. Pour les champs dérivés, vous allez :

- Ajouter « SFDC » à chaque ID d'opportunité pour obtenir un nouvel ID modifié.
- Calculer la taxe sur la vente à un taux de 8 %.
- Calculer le prix final en ajoutant le montant et la taxe.
- Classer les opportunités dans les compartiments valeur faible, valeur moyenne et valeur élevée en fonction du prix final calculé.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
  "salesData": {
    "action": "sfcdigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        {"name": "Amount"},
        {"name": "Id"}
      ]
    }
  },
  "Derived_Fields": {
    "action": "computeExpression",
    "parameters": {
      "source": "salesData",
      "mergeWithSource": true,
      "computedFields": [
        {
          "name": "ModifiedId",
          "type": "Text",
          "saqlExpression": "\"SFDC\" + Id",
        },
        {
          "name": "SalesTax",
          "type": "Numeric",
          "precision": 18,
          "defaultValue": "0",
          "scale": 5,
          "saqlExpression": "Amount * 0.08",
        },
        {
          "name": "FinalPrice",
          "type": "Numeric",
          "precision": 18,
          "defaultValue": "0",
          "scale": 5,
          "saqlExpression": "Amount + SalesTax",
        },
        {
          "name": "ValueCategory",
          "type": "Text",
          "saqlExpression": "
            case
              when FinalPrice < 1000 then \"Low\"
              when FinalPrice >= 1000 and FinalPrice < 2000 then \"Medium\"
              else \"High\"
            end"
        }
      ]
    }
  },
  "Register_CategorizedSales": {
    "action": "sfcdRegister",
    "parameters": {
      "alias": "Categorized_Sales",
      "name": "Categorized_Sales",
      "source": "Derived_Fields"
    }
  }
}
```

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres computeExpression](#)

Lorsque vous définissez une transformation `computeExpression`, vous définissez l'attribut de l'action sur `computeExpression`. Vous spécifiez également les paramètres de la source d'entrée et l'expression utilisée pour générer les valeurs.

Paramètres `computeExpression`

Lorsque vous définissez une transformation `computeExpression`, vous définissez l'attribut de l'action sur `computeExpression`. Vous spécifiez également les paramètres de la source d'entrée et l'expression utilisée pour générer les valeurs.

Vous pouvez spécifier les paramètres dans les sections suivantes du noeud `computeExpression` : `parameters` et `computedFields`.

Paramètres

Le tableau ci-dessous présente des paramètres de la section `parameters`.

Paramètre	Requis ?	Valeur
source	Oui	Nœud du fichier de définition du flux de données qui identifie la source d'entrée de cette transformation.
mergeWithSource	Non	Indique si les champs d'entrée sont inclus avec les champs dérivés dans le jeu de données résultant. Si <code>true</code> (vrai), le jeu de données résultant contient tous les champs d'entrée de la source et les champs dérivés récemment générés. Si <code>false</code> (faux), le jeu de données résultant contient uniquement les champs dérivés. La valeur par défaut est <code>true</code> .
computedFields	Oui	Attributs et expression utilisés pour générer des champs dérivés dans le jeu de données. Reportez-vous à computedFields .

`computedFields`

Le tableau ci-dessous présente des attributs de la section `computedFields`. Il présente également les attributs facultatifs que vous pouvez fournir afin de remplacer les métadonnées de champ pour modifier l'affichage des données dans un jeu de données. Par exemple, Wave peut remplacer les valeurs nulles d'un champ par une valeur par défaut.

Paramètre	Requis ?	Valeur
name	Oui	Nom d'API du champ généré.  Remarque: Les noms d'API doivent être uniques. Sinon, le flux de données ne fonctionne pas.

Paramètre	Requis ?	Valeur
type	Oui	Type de champ Wave Analytics associé au champ. Les types valides sont Texte, Numérique ou Date. Exemple : <pre>"type": "Text"</pre>
label	Non	Le nom d'affichage du champ généré qui figure dans l'interface utilisateur de Wave. Il peut contenir jusqu'à 255 caractères. Applique par défaut le nom de champ d'entrée s'il n'est pas spécifié.
saqlExpression	Oui	Expression SAQL utilisée pour calculer la valeur du champ dérivé. L'expression peut être basée sur des champs d'entrée ou sur d'autres champs dérivés de la transformation. Exemple : <pre>"saqlExpression": "toDate(birth_day, \"yyyy-M-d\")"</pre>
format	Oui (pour des champs Date uniquement)	Format du champ de date dérivé. Pour plus d'informations sur les formats, reportez-vous à Référence du format des données externes.
precision	Oui (pour des champs Numérique uniquement)	Le nombre maximal de chiffres dans une valeur numérique, ou la longueur d'une valeur de texte. Pour des valeurs numériques : comprend tous les chiffres à gauche et à droite de la virgule (mais pas la virgule). Doit être une valeur de 1 à 18. Pour des valeurs de texte : comprend par défaut 255 caractères et doit être une valeur de 1 à 32 000 caractères. Exemple : <pre>"precision": 10</pre>
scale	Oui (pour des champs Numérique uniquement)	Le nombre de chiffres à droite de la virgule dans une valeur numérique. Doit être inférieur à la valeur precision. Doit être une valeur de 0 à 17.

Paramètre	Requis ?	Valeur
		Exemple : "scale": 2
defaultValue	Non	Pour des champs de texte et numériques qui peuvent être nuls. Valeur par défaut qui remplace une valeur nulle pour le champ spécifié.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation computeExpression](#)

Transformation computeRelative

Vous pouvez utiliser la transformation computeRelative pour analyser des tendances dans vos données en ajoutant des champs dérivés à un jeu de données en fonction de valeurs d'autres lignes. Par exemple, pour analyser des tendances l'encours des ventes, créez des champs dérivés qui calculent le nombre de jours passés par une opportunité dans chaque étape. Vous pouvez également calculer les modifications du montant de l'opportunité à travers les étapes de l'opportunité.



Remarque: Les transformations computeExpression et computeRelative sont similaires, mais la transformation computeExpression exécute des calculs en fonction de champs sur la même ligne. La transformation computeRelative exécute des calculs en fonction du même champ sur d'autres lignes, notamment les lignes actuelle, première, précédente et suivante.

Lorsque vous définissez une transformation computeRelative, vous spécifiez une transformation source en tant qu'entrée, partitionnez les enregistrements et triez les enregistrements dans chaque partition. Par exemple, vous pouvez utiliser sfcdDigest pour extraire des enregistrements d'historique d'opportunité, puis utiliser computeRelative pour calculer les modifications au fil du temps dans chaque opportunité. Vous pouvez partitionner des enregistrements d'opportunité par ID d'opportunité, puis trier par ordre chronologique les enregistrements dans chaque partition afin d'identifier les valeurs précédentes et suivantes correctes.



Exemple: Prenons un exemple. Pour exécuter une analyse de tendance sur l'encours des ventes, créez un flux de données contenant les transformations ci-dessous.

transformation sfcdDigest

Extrait les données suivantes de l'objet OpportunityHistory.

OpportunityHistory Object				
OpportunityId	CreatedDate	StageName	Amount	CloseDate
00630000003JrH6AAK	2005-11-23T20:24:09.000Z	Closed Won	36938	11/15/2005
00630000003SYADAA4	2005-11-08T18:47:18.000Z	Present/Demo/Quote	4200	12/3/2005
00630000003Yx9BAAS	2005-11-23T01:06:57.000Z	Present/Demo/Quote	71500	11/30/2005
00630000003JsMcAAK	2005-10-28T18:12:06.000Z	Negotiation/Review	18750	11/15/2005
00630000003Yx9BAAS	2005-11-25T18:03:46.000Z	Closed Won	5832	11/23/2005
00630000003Yx9BAAS	2005-11-23T01:07:46.000Z	Present/Demo/Quote	7128	11/30/2005
00630000003JrH6AAK	2005-11-03T21:53:36.000Z	Negotiation/Review	20148	11/15/2005
00630000003SZAZAA4	2005-11-08T19:44:27.000Z	Present/Demo/Quote	141120	12/16/2005
00630000003JrH6AAK	2005-10-17T22:28:33.000Z	Present/Demo/Quote	42900	11/15/2005
00630000003JsMcAAK	2005-10-17T23:30:20.000Z	Negotiation/Review	18750	10/31/2005
00630000003OG95AAG	2005-10-28T17:45:30.000Z	Present/Demo/Quote	52000	11/30/2005

transformation computeRelative

Exécute les tâches suivantes :

- Partitionne les enregistrements extraits par ID d'opportunité.
- Dans chaque partition, trie les enregistrements extraits par CreatedDate par ordre croissant. Le tri par CreatedDate garantit que les modifications apportées à chaque opportunité sont répertoriées par ordre chronologique.
- Ajoute les champs dérivés suivants au jeu de données final.

OpportunityCreatedDate

Détermine la date de création de l'opportunité. Vous pouvez utiliser cette date avec la date de fermeture réelle afin de déterminer le nombre de jours requis pour conclure la vente. L'objectif est de réduire le cycle de vente pour générer le revenu.

ValidToDate

Détermine la date à laquelle l'état de l'opportunité est valide. Vous pouvez utiliser ce champ afin de déterminer la période pour laquelle les détails de l'opportunité sont valides dans chaque enregistrement.

AmountPrev

Détermine le montant précédent de l'opportunité. Vous pouvez utiliser ce champ afin de déterminer si les valeurs des opportunités augmentent ou diminuent, ce qui peut affecter la réalisation ou non de vos objectifs commerciaux.

CloseDatePrev

Détermine la date de fermeture prévue précédente de l'opportunité. Vous pouvez utiliser ce champ afin d'analyser la modification de la date de fermeture prévue au cours du cycle de vente de l'opportunité. Si la date de fermeture prévue est régulièrement reportée, identifiez les problèmes qui allongent le cycle de vente.

transformation sfcdRegister

Enregistre le jeu de données final contenant les champs extraits de la transformation sfcdDigest et les champs dérivés de la transformation computeRelative.

Vous créez la définition de flux de données suivante.

```
{
  "extractOppHistory": {
    "action": "sfcdDigest",
    "parameters": {
      "object": "OpportunityHistory",
      "fields": [
        {"name": "OpportunityId"},
        {"name": "CreatedDate"},
        {"name": "StageName"},
        {"name": "Amount"},
        {"name": "CloseDate"}
      ]
    }
  },
  "computeTrending": {
    "action": "computeRelative",
    "parameters": {
      "partitionBy": ["OpportunityId"],
      "orderBy": [
        {
          "name": "CreatedDate",
          "direction": "asc"
        }
      ]
    },
    "computedFields": [
      {
```



```

        "name": "OpportunityCreatedDate",
        "expression": {
            "sourceField": "CreatedDate",
            "offset": "first()",
            "default": "current()"
        }
    },
    {
        "name": "ValidToDate",
        "expression": {
            "sourceField": "CreatedDate",
            "offset": "next()",
            "default": "3000-01-01T00:00:00.000Z"
        }
    },
    {
        "name": "AmountPrev",
        "expression": {
            "sourceField": "Amount",
            "offset": "previous()",
            "default": "0"
        }
    },
    {
        "name": "CloseDatePrev",
        "expression": {
            "sourceField": "CloseDate",
            "offset": "previous()",
            "default": "01/01/1970"
        }
    }
],
"source": "extractOppHistory"
}
},
"Register_OppportunityHistory_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
        "alias": "SalesPipelineTrending",
        "name": "Sales Pipeline Trending",
        "source": "computeTrending"
    }
}
}
}

```

Le flux de données est exécuté et crée le jeu de données suivant.

Sales Pipeline Trending Dataset								
OpportunityId	CreatedDate	StageName	Amount	CloseDate	OpportunityCreatedDate	ValidToDate	AmountPrev	CloseDatePrev
00630000003JH6AAK	2005-10-17T22:28:33.000Z	Present/Demo/Quote	429000	11/15/2005	2005-10-17T22:28:33.000Z	2005-11-03T21:53:36.000Z	0	1/1/1970
00630000003JH6AAK	2005-11-03T21:53:36.000Z	Negotiation/Review	201480	11/15/2005	2005-10-17T22:28:33.000Z	2005-11-23T20:24:09.000Z	429000	11/15/2005
00630000003JH6AAK	2005-11-23T20:24:09.000Z	Closed Won	369380	11/15/2005	2005-10-17T22:28:33.000Z	3000-01-01T00:00:00.000Z	201480	11/15/2005
00630000003JsMcAAK	2005-10-17T23:30:20.000Z	Negotiation/Review	187500	10/31/2005	2005-10-17T23:30:20.000Z	2005-10-28T18:12:06.000Z	0	1/1/1970
00630000003JsMcAAK	2005-10-28T18:12:06.000Z	Negotiation/Review	187500	11/15/2005	2005-10-17T23:30:20.000Z	3000-01-01T00:00:00.000Z	187500	10/31/2005
00630000003OG95AAG	2005-10-28T17:45:30.000Z	Present/Demo/Quote	520000	11/30/2005	2005-10-28T17:45:30.000Z	3000-01-01T00:00:00.000Z	0	1/1/1970
00630000003SYADAA4	2005-11-08T18:47:18.000Z	Present/Demo/Quote	42000	12/3/2005	2005-11-08T18:47:18.000Z	3000-01-01T00:00:00.000Z	0	1/1/1970
00630000003SZA4A4	2005-11-08T19:44:27.000Z	Present/Demo/Quote	1411200	12/16/2005	2005-11-08T19:44:27.000Z	3000-01-01T00:00:00.000Z	0	1/1/1970
00630000003Yx9BAAS	2005-11-23T01:06:57.000Z	Present/Demo/Quote	715000	11/30/2005	2005-11-23T01:06:57.000Z	2005-11-23T01:07:46.000Z	0	1/1/1970
00630000003Yx9BAAS	2005-11-23T01:07:46.000Z	Present/Demo/Quote	71280	11/30/2005	2005-11-23T01:06:57.000Z	2005-11-25T18:03:46.000Z	715000	11/30/2005
00630000003Yx9BAAS	2005-11-25T18:03:46.000Z	Closed Won	58320	11/23/2005	2005-11-23T01:06:57.000Z	3000-01-01T00:00:00.000Z	71280	11/30/2005

Notez que Wave partitionne les enregistrements par ID d'opportunité, puis trie les enregistrements par ordre croissant en fonction du champ CreatedDate dans chaque partition. Wave peut désormais utiliser les lignes précédente et suivante dans chaque partition afin de déterminer les modifications des valeurs de champ dans le jeu de données.

DANS CETTE SECTION :

Paramètres computeRelative

Lorsque vous définissez une transformation computeRelative, vous définissez l'attribut de l'action sur computeRelative. Vous spécifiez également les paramètres de la source d'entrée, du champ de partition, du champ de tri et les définitions de champ dérivés.

Paramètres computeRelative

Lorsque vous définissez une transformation computeRelative, vous définissez l'attribut de l'action sur computeRelative. Vous spécifiez également les paramètres de la source d'entrée, du champ de partition, du champ de tri et les définitions de champ dérivés.

Vous pouvez spécifier les paramètres dans les sections suivantes du nœud computeRelative.

Paramètres

Le tableau ci-dessous présente des paramètres de la section parameters.

Paramètre	Requis ?	Valeur
source	Oui	Nœud du fichier de définition du flux de données qui identifie la source d'entrée de cette transformation.
partitionBy	Oui	Nom d'API du champ utilisé pour partitionner les enregistrements dans le jeu de données. Spécifiez un seul champ de partition.
orderBy	Oui	Champ utilisé pour trier les enregistrements dans chaque partition et l'ordre de tri : croissant (asc) ou décroissant (desc). Spécifiez un seul champ de tri. Exemple : <pre>"orderBy": [{ "name": "CreatedDate", "direction": "asc" }]</pre>

Paramètre	Requis ?	Valeur
computedFields	Oui	Une liste de définitions de champs dérivés. Exemple : <pre> "computedFields": [{ "name": "OpportunityCreatedDate", "expression": { "sourceField": "CreatedDate", "offset": "first()", "default": "current()" } }, { "name": "AmountPrev", "expression": { "sourceField": "Amount", "offset": "previous()", "default": "0" } }] </pre> Reportez-vous à computedFields.

computedFields

Le tableau ci-dessous présente des attributs de la section `computedFields`.

Paramètre	Requis ?	Valeur
name	Oui	Nom d'API du champ dérivé à ajouter au jeu de données. Le nom doit être unique dans le jeu de données.  Remarque: Si le nom n'est pas unique, l'exécution du jeu de données échoue.
expression	Oui	Attributs d'expression utilisés pour calculer la valeur du champ dérivé. L'expression peut être basée sur des champs d'entrée ou sur d'autres champs dérivés de la transformation. Exemple : <pre> "expression": { "sourceField": "CloseDate", "offset": "previous()", "default": "01/01/1970" } </pre> Reportez-vous à expression.

expression

Le tableau ci-dessous présente des attributs de la section `expression`.

Paramètre	Requis ?	Valeur
sourceField	Oui	Le nom d'API du champ d'entrée à partir du noeud source utilisé dans l'expression.
offset	Oui	La fonction utilisée dans l'expression. Vous pouvez utiliser les fonctions suivantes : current () Obtient la valeur de l'enregistrement en cours. Exemple : <pre>"offset": "current () "</pre> first () Obtient la valeur du premier enregistrement dans la partition, par exemple la première CreateDate d'une opportunité. Exemple : <pre>"offset": "first () "</pre> next () Obtient la valeur de l'enregistrement suivant. Exemple : <pre>"offset": "next () "</pre> previous () Obtient la valeur de l'enregistrement précédent. Exemple : <pre>"offset": "previous () "</pre>  Remarque: Les champs dérivés sont calculés dans l'ordre où ils ont été définis. Le calcul d'un champ dérivé peut être basé sur la valeur d'un autre champ dérivé à condition qu'elle soit déjà définie. Par exemple, <code>next ()</code> n'accède pas à la valeur d'un champ dérivé à la ligne suivante.  Conseil: Pour obtenir les résultats corrects lors de l'utilisation des fonctions <code>previous ()</code> et <code>next ()</code>, la transformation <code>computeRelative</code> nécessite que vous triiez les enregistrements.
default	Oui (pour des champs numériques uniquement)	La valeur par défaut si aucune ne peut être calculée. Par exemple, vous pouvez spécifier une valeur par défaut si aucune valeur précédente ou suivante n'existe. Vous pouvez insérer une valeur constante ou <code>current ()</code> en tant que valeur par défaut.

Paramètre	Requis ?	Valeur
		Exemples :
		<code>"default": "3000-01-01T00:00:00.000Z"</code>
		<code>"default": "current()"</code>

Transformation delta

La transformation delta calcule les modifications de la valeur d'une colonne de mesure dans un jeu de données sur une période donnée. La transformation delta génère une colonne de sortie dans le jeu de données afin de stocker l'écart de chaque enregistrement. Créez des deltas en vue de faciliter leur insertion dans des requêtes pour les analystes commerciaux.

La transformation delta calcule chaque valeur d'écart en comparant la valeur de chaque enregistrement à celle de l'enregistrement précédent. Les enregistrements ne sont pas triés. Par conséquent, la transformation delta organise les enregistrements avant de calculer les valeurs d'écart. Pour cela, la transformation trie les données par la dimension spécifiée, puis par la colonne de date epoch.



Remarque: Quand Wave Analytics traite les dates, il crée les colonnes de date epoch suivantes pour chaque date traitée :

Colonne de date Epoch	Description
<code><date_column_name>_sec_epoch</code>	Par exemple, si la colonne de date est <code>CloseDate</code> , la colonne de secondes epoch générée est <code>CloseDate_sec_epoch</code> . Cette colonne fournit le nombre de secondes écoulées depuis le 1er janvier 1970 (à minuit UTC/GMT).
<code><date_column_name>_day_epoch</code>	Par exemple, si la colonne de date est <code>CloseDate</code> , la colonne de jours epoch générée est <code>CloseDate_day_epoch</code> . Cette colonne fournit le nombre de jours écoulés depuis le 1er janvier 1970 (à minuit UTC/GMT).



Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données `OppHistoryDelta` qui contient l'historique des opportunités de l'objet `OpportunityHistory` et qui calcule également l'écart entre les montants d'opportunités.

L'objet `OpportunityHistory` contient également les écarts ci-dessous.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Amount
1	1/1/2014	New	100
2	1/1/2014	New	100
2	2/1/2014	ClosedWon	200
1	3/1/2014	ClosedWon	100

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfcdigest",
    "parameters": {
      "object": "OpportunityHistory",
      "fields": [
        { "name": "OpportunityId" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "Amount" }
      ]
    }
  },
  "Calculate_Delta": {
    "action": "delta",
    "parameters": {
      "dimension": "OpportunityId",
      "epoch": "CloseDate_day_epoch",
      "inputMeasure": "Amount",
      "outputMeasure": "DeltaAmount",
      "source": "Extract_Opportunities"
    }
  },
  "Register_Dataset": {
    "action": "sfcdRegister",
    "parameters": {
      "alias": "OppHistoryDelta",
      "name": "OppHistoryDelta",
      "source": "Calculate_Delta"
    }
  }
}
```

Pour calculer les valeurs d'écart de chaque montant d'opportunité, la transformation delta trie d'abord les enregistrements par la dimension (OpportunityId), puis par la date (CloseDate_day_epoch) indiquée ici.

OpportunityID	CloseDate	StageName	Amount
1	1/1/2014	New	100
1	3/1/2014	ClosedWon	100
2	1/1/2014	New	100
2	2/1/2014	ClosedWon	200

Une fois les enregistrements triés, pour chaque dimension (OpportunityId), la transformation compare la valeur précédente à la valeur suivante afin de déterminer l'écart pour chaque enregistrement. La transformation crée le jeu de données ci-dessous.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Amount	DeltaAmount
1	1/1/2014	New	100	0

OpportunityId	CloseDate	StageName	Amount	DeltaAmount
1	3/1/2014	ClosedWon	100	0
2	1/1/2014	New	100	0
2	2/1/2014	ClosedWon	200	100

Pour le premier enregistrement de chaque dimension, la transformation insère « 0 » comme valeur d'écart.



Remarque: Si une opportunité contient plusieurs modifications effectuées le même jour, vous devez trier les enregistrements par une période plus courte. Dans ce cas, triez par la colonne CloseDate_sec_epoch. Sinon, les enregistrements risquent de ne pas être triés correctement et les valeurs d'écart erronées.

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres delta](#)

Lorsque vous définissez une transformation Delta, vous définissez l'attribut de l'action sur `delta` et spécifiez les paramètres.

Paramètres delta

Lorsque vous définissez une transformation Delta, vous définissez l'attribut de l'action sur `delta` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
dimension	Oui	Colonne de dimension du jeu de données, utilisée pour trier les enregistrements lors du calcul des valeurs du delta.
epoch	Oui	Colonne de date Epoch du jeu de données, utilisée pour trier les enregistrements dans chaque dimension lors du calcul des valeurs du delta.
inputMeasure	Oui	Colonne de mesure dans laquelle vous souhaitez calculer le delta.
outputMeasure	Oui	Nom de la colonne de sortie qui contient la valeur de delta.
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui contient le jeu de données auquel vous souhaitez ajouter la colonne de delta.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation delta](#)

Transformation dim2mea

La transformation dim2mea crée une mesure basée sur une dimension. La transformation ajoute la nouvelle colonne de mesure au jeu de données. La transformation préserve également la dimension pour empêcher la rupture des perspectives et des tableaux de bord existants lorsqu'ils utilisent la dimension.

Si la transformation ne parvient pas à créer une mesure avec partir d'une dimension, la transformation renseigne la mesure avec la valeur par défaut spécifiée. Si aucune valeur par défaut n'est fournie, la transformation insère « 0 ».



Exemple: Prenons un exemple. Votre objet Opportunité contient un champ de texte personnalisé appelé StageVal__c, qui indique le montant de l'opportunité à une étape spécifique. Comme il s'agit d'un champ de texte, Wave Analytics charge cette donnée en tant que dimension. Cependant, vous souhaitez créer une mesure à partir de cette dimension afin de permettre aux utilisateurs de calculer le montant de l'étape.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfcdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "StageVal__c" }
      ]
    }
  },
  "Create_Measure_From_Dimension": {
    "action": "dim2mea",
    "parameters": {
      "dimension": "StageVal__c",
      "measure": "StageValue",
      "measureDefault": "0",
      "measureType": "long",
      "source": "Extract_Opportunities"
    }
  },
  "Register_The_Dataset": {
    "action": "sfcdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
      "name": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
      "source": "Create_Measure_From_Dimension"
    }
  }
}
```


DANS CETTE SECTION :

[Paramètres dim2mea](#)

Lorsque vous définissez une transformation dim2mea, vous définissez l'attribut de l'action sur `dim2mea` et spécifiez les paramètres.

Paramètres dim2mea

Lorsque vous définissez une transformation dim2mea, vous définissez l'attribut de l'action sur `dim2mea` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
dimension	Oui	Colonne de dimension du jeu de données, à partir de laquelle vous souhaitez créer la mesure.
measure	Oui	Nom de la mesure de sortie. Ce nom de colonne doit être unique dans le jeu de données. N'utilisez pas un nom identique à celui de la dimension, car la transformation conserve la dimension dans le jeu de données.
measureDefault	Oui	Valeurs par défaut de la mesure si la transformation ne parvient pas à créer une mesure à partir d'une dimension.
measureType	Oui	Type de mesure. Valeur correcte : « long ».
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui contient le jeu de données auquel vous souhaitez ajouter la mesure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation dim2mea](#)**Transformation edgemart**

La transformation edgemart permet au flux de données d'accéder à un jeu de données enregistré et existant, qui contient des données Salesforce, des données externes ou une combinaison des deux. Utilisez cette transformation pour référencer un jeu de données et utiliser ses données dans des transformations ultérieures dans le flux de données. Vous pouvez utiliser cette transformation avec la transformation Augment pour joindre un jeu de données existant à un nouvel ensemble.



Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez comparer le montant final des ventes au montant des opportunités afin de déterminer si des remises ont été offertes pour conclure les ventes. Vous aviez déjà créé et enregistré un jeu de données FinalSales. Cet ensemble contient le montant total des ventes de chaque opportunité fermée-gagnée.

Tableau 15: Jeu de données FinalSales

OppID	UpdateDate	StageName	SaleAmount
1	1/1/2014	ClosedWon	100,000

OppID	UpdateDate	StageName	SaleAmount
2	11/1/2013	ClosedWon	150,000
3	2/1/2014	ClosedWon	200,000

Vous souhaitez maintenant créer un jeu de données qui contient des informations sur les opportunités de l'objet Opportunité. Vous souhaitez ensuite joindre les données à l'ensemble FinalSales existant avec le jeu de données Opportunité.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" }
      ]
    }
  },
  "Extract_Final_Sales_Data": {
    "action": "edgemart",
    "parameters": { "alias": "FinalSales" }
  },
  "Combine_Opportunities_FinalSales": {
    "action": "augment",
    "parameters": {
      "left": "Extract_Opportunities",
      "left_key": [ "Id" ],
      "relationship": "Opportunity",
      "right": "Extract_Final_Sales_Data",
      "right_key": [ "OppID" ],
      "right_select": [ "SaleAmount" ]
    }
  },
  "Register_Opportunity_FinalSales_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "OpportunityVersusFinalSales",
      "name": "OpporunityVersusFinalSales",
      "source": "Combine_Opportunities_FinalSales"
    }
  }
}
```

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres edgemart](#)

Lorsque vous définissez une transformation edgemart, vous définissez l'attribut de l'action sur `edgemart` et spécifiez les paramètres.

Paramètres edgemart

Lorsque vous définissez une transformation edgemart, vous définissez l'attribut de l'action sur `edgemart` et spécifiez les paramètres. Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
alias	Oui	Nom d'API du jeu de données dont vous souhaitez extraire les données. Pour déterminer le nom d'API d'un jeu de données, modifiez le jeu de données et affichez le nom système.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation edgemart](#)

Transformation filter

La transformation filter supprime des enregistrements d'un jeu de données existant. Vous définissez une condition de filtre qui spécifie les enregistrements à conserver dans le jeu de données.



Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données qui contient uniquement les opportunités fermées-gagnées. Pour commencer, vous extrayez toutes les opportunités de l'objet Opportunité. Vous filtrez ensuite les enregistrements afin d'inclure uniquement les opportunités dont le nom d'étape est Closed Won.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  },
  "Filter_Opportunities": {
    "action": "filter",
    "parameters": {
      "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
      "source": "Extract_Opportunities"
    }
  },
  "Register_My_Won_Oppportunities_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
```

```

        "alias": "MyWonOpportunities",
        "name": "MyWonOpportunities",
        "source": "Filter_Opportunities"
    }
}
}

```

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres filter](#)

Lorsque vous définissez une transformation filter, vous définissez l'attribut de l'action sur `filter` et spécifiez les paramètres.

[Syntaxe d'expression filter](#)

Vous créez une expression de filtre dans la transformation filter basée sur une ou plusieurs dimensions d'un jeu de données.

Paramètres filter

Lorsque vous définissez une transformation filter, vous définissez l'attribut de l'action sur `filter` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
filtrer	Oui	Expression de filtre qui spécifie les enregistrements à inclure dans le nouveau jeu de données. Reportez-vous à Syntaxe d'expression de filtre .
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui contient le jeu de données que vous souhaitez filtrer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation filter](#)

Syntaxe d'expression filter

Vous créez une expression de filtre dans la transformation filter basée sur une ou plusieurs dimensions d'un jeu de données.

 **Remarque:** Dans une expression de filtre, les comparaisons de chaîne sont sensibles à la casse.

Vous pouvez utiliser les types d'expression de filtre ci-dessous.

Syntaxe d'expression de filtre	Description
dim:EQ:val	Vrai si la dimension et la valeur sont égales. Exemple: <code>"filter": "StageName:EQ:Closed Won"</code>
dim:R:val0:val1	Vrai si la dimension est comprise dans la plage val0 à val1 spécifiée. Exemple: <code>"filter": "EmployeeId:R:100:1000"</code>

Syntaxe d'expression de filtre	Description
dim:R:val	Vrai si la dimension est supérieure ou égale à la valeur basée sur un ordre de tri binaire. Par exemple, elle est vraie lorsque la dimension est 'Ville' et que la valeur est 'Anderson' car 'City' > 'Anderson'). Exemple: "filter": "LastName:R:Li"
dim:R::val	Vrai si la dimension est inférieure ou égale à la valeur basée sur un ordre de tri binaire. Exemple: "filter": "LastName:R::Levy"
dim:N:val	Vrai si la dimension et la valeur sont différentes. Exemple: "filter": "RoleName:N:Manager"
dim:EQ:val1 val2	Vrai si la dimension est égale aux valeurs val1 ou val2. Cette expression de filtre utilise l'opérateur logique OR (). Vous pouvez comparer la valeur de dimension avec plus de deux valeurs. Par exemple, pour comparer avec trois valeurs, utilisez la syntaxe suivante : dim1:EQ:val1 val2 val3. Exemple: "filter": "Lead Status:EQ:Open Contacted"
dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2	Vrai si la dimension dim1 est égale à la valeur val1 et la dimension dim2 est égale à la valeur val2. Cette expression de filtre utilise l'opérateur logique AND (,). Vous pouvez comparer plus de deux dimensions. Par exemple, pour comparer avec trois dimensions, utilisez la syntaxe suivante : dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2,dim3:EQ:val3. Exemple: "filter": "Lead Status:EQ:Qualified,Rating:EQ:Hot"

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation filter](#)

Transformation flatten

La transformation flatten aplanit les données hiérarchiques. Par exemple, vous pouvez aplanir la hiérarchie des rôles de Salesforce afin de mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans un jeu de données basé sur la hiérarchie des rôles.

Lorsque vous configurez la transformation flatten pour aplanir la hiérarchie, vous spécifiez le champ qui contient chaque noeud de la hiérarchie et le champ qui contient le parent correspondant selon la hiérarchie. La transformation flatten génère un enregistrement pour chaque noeud de hiérarchie, que nous appelons « self ID ». Chaque enregistrement contient deux colonnes générées qui stockent la hiérarchie de chaque noeud self ID. Une colonne inclut une liste (valeurs séparées par une virgule) de tous les ancêtres de chaque noeud de la hiérarchie. L'autre colonne inclut le chemin de la hiérarchie.

Pour plus d'informations sur le stockage des ancêtres, reportez-vous aux colonnes Roles et RolePath du jeu de données aplati ci-dessous.

ID de rôle (Self ID)	Nom du rôle	ID de rôle principal	Rôles	Chemin du rôle
1	Commercial 1	10	10, 20, 30	\10\20\30
2	Commercial 2	10	10, 20, 30	\10\20\30
3	Commercial 3	11	11, 20, 30	\11\20\30
10	Responsable commercial 1	20	20, 30	\20\30
11	Responsable commercial 2	20	20, 30	\20\30
20	Vice-Président 1	30	30	\30
21	Vice-Président 2	30	30	\30
30	PDG	Non applicable	Non applicable	Non applicable

Vous pouvez également configurer la transformation flatten pour inclure le noeud self ID dans les colonnes de hiérarchie générées. Le jeu de données suivant affiche l'ID self en caractères gras.

ID de rôle (Self ID)	Nom de rôle	ID de rôle principal	Rôles	Chemin du rôle
1	Commercial 1	10	1 , 10, 20, 30	\1\10\20\30
2	Commercial 2	10	2 , 10, 20, 30	\2\10\20\30
3	Commercial 3	11	3 , 11, 20, 30	\3\11\20\30
10	Responsable commercial 1	20	10 , 20, 30	\10\20\30
11	Responsable commercial 2	20	11 , 20, 30	\11\20\30
20	Vice-Président 1	30	20 , 30	\20\30
21	Vice-Président 2	30	21 , 30	\21\30
30	PDG	Non applicable	30	30



Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités. Pour chaque opportunité, vous souhaitez inclure les informations de l'utilisateur et du rôle relatives au propriétaire de l'opportunité. De plus, pour mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles, chaque enregistrement d'opportunité doit également inclure une liste de tous les ancêtres de niveau supérieur à chaque propriétaire d'opportunité dans la hiérarchie des rôles. Pour générer la liste des ancêtres, vous utilisez la transformation flatten afin d'aplanir la hiérarchie des rôles.

Vous créez la définition de fichier de flux de données suivante :

```
{
```

```

"Extract_Opportunity": {
  "action": "sfdcDigest",
  "parameters": {
    "object": "Opportunity",
    "fields": [
      { "name": "Id" },
      { "name": "Name" },
      { "name": "Amount" },
      { "name": "StageName" },
      { "name": "AccountId" },
      { "name": "OwnerId" }
    ]
  }
},
"Extract_User": {
  "action": "sfdcDigest",
  "parameters": {
    "object": "User",
    "fields": [
      { "name": "Id" },
      { "name": "Name" },
      { "name": "Department" },
      { "name": "UserRoleId" }
    ]
  }
},
"Extract_UserRole": {
  "action": "sfdcDigest",
  "parameters": {
    "object": "UserRole",
    "fields": [
      { "name": "Id" },
      { "name": "Name" },
      { "name": "ParentRoleId" }
    ]
  }
},
"Flatten_UserRole": {
  "action": "flatten",
  "parameters": {
    "source": "Extract_UserRole",
    "self_field": "Id",
    "parent_field": "ParentRoleId",
    "multi_field": "Roles",
    "path_field": "RolePath",
    "include_self_field": false
  }
},
"Augment_User_FlattenUserRole": {
  "action": "augment",
  "parameters": {
    "left": "Extract_User",
    "left_key": [ "UserRoleId" ],
    "relationship": "Role",

```

```

        "right": "Flatten_UserRole",
        "right_key": [ "Id" ],
        "right_select": [
            "Id",
            "Name",
            "Roles",
            "RolePath"
        ]
    }
},
"Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
    "action": "augment",
    "parameters": {
        "left": "Extract_Opportunity",
        "left_key": [ "OwnerId" ],
        "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
        "relationship": "Owner",
        "right_select": [
            "Name",
            "Department",
            "Role.Id",
            "Role.Name",
            "Role.Roles",
            "Role.RolePath"
        ],
        "right_key": [ "Id" ]
    }
},
"Register_OpportunityWithRoles_Dataset": {
    "action": "sfcdRegister",
    "parameters": {
        "alias": "OppRoles",
        "name": "OppRoles",
        "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
        "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"\$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
== \"\$User.Id\""
    }
}
}
}

```

Pour aplanir la hiérarchie des rôles de Salesforce, la transformation flatten les champs d'entrée suivants à partir de l'objet UserRole.

Id

Identifie chaque noeud de la hiérarchie des rôles de Salesforce.

ParentRoleId

Identifie le parent tel que défini dans la hiérarchie des rôles.

Après avoir traversé chaque relation parent-enfant dans l'objet UserRole, la transformation flatten génère un enregistrement pour chaque ID de rôle. Chaque enregistrement contient tous les rôles d'ancêtre pour chaque rôle de la hiérarchie. La transformation flatten génère deux colonnes de sortie, Roles et RolePath, afin de stocker tous les rôles d'ancêtre pour chaque rôle.

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres flatten](#)

Lorsque vous définissez une transformation flatten, vous définissez l'attribut de l'action sur `flatten` et spécifiez les paramètres.

Paramètres flatten

Lorsque vous définissez une transformation flatten, vous définissez l'attribut de l'action sur `flatten` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
include_self_id	Non	Indique si le nœud « self ID » est inclus dans les colonnes <code>multi_field</code> and <code>path_field</code> générées. Les valeurs correctes sont <code>false</code> (par défaut) et <code>true</code> .
self_field	Oui	Nom du champ d'entrée qui identifie chaque nœud de la hiérarchie.
parent_field	Oui	Nom du champ d'entrée qui identifie le parent direct de chaque nœud de la hiérarchie. Par exemple, le rôle Responsable régional 1 est le parent du rôle Commercial 1 dans la hiérarchie des rôles.
multi_field	Oui	Nom du champ de sortie à valeurs multiples qui contient une liste de tous les ancêtres de la hiérarchie, du niveau le plus bas au plus élevé. La transformation flatten crée ce champ et génère la liste des ancêtres pour chaque nœud de la hiérarchie. Par exemple, pour le rôle Commercial 1, la hiérarchie des ancêtres est la suivante : <code>Directeur commercial 1, Directeur régional 1, Vice-Président 1, PDG</code> .
path_field	Oui	Une représentation par chaîne de champs multiples séparés par des barres obliques inversées. Ce champ de sortie contient le chemin hiérarchique de tous les ancêtres de la hiérarchie, du niveau le plus bas au plus élevé. La transformation flatten crée ce champ et génère le chemin des ancêtres pour chaque nœud de la hiérarchie. Par exemple, pour un rôle Commercial 1 de la hiérarchie des rôles, la valeur est : <code>Commercial 1\Responsable régional 1\Vice-Président 1\PDG</code> .
source	Oui	Nœud du fichier de définition du flux de données qui contient les données hiérarchiques que vous souhaitez aplanir. Ce nœud correspond à la source d'entrée de cette transformation et doit inclure les champs d'entrée mappés avec <code>self_field</code> et <code>parent_field</code> .



Remarque: Par défaut, les champs `multi_field` et `path_field` sont créés en tant que champs systèmes qui ne sont pas visibles dans l'interface utilisateur. Pour que les champs apparaissent dans l'interface utilisateur, définissez l'attribut de métadonnées

`IsSystemField` sur `false` pour chaque champ dans la transformation `flatten`. Pour plus d'informations sur les attributs de métadonnées, reportez-vous à [Remplacement des métadonnées générées par une transformation](#).

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation `flatten`](#)

Transformation `sfdcDigest`

La transformation `sfdcDigest` génère un jeu de données basé sur les données qu'elle extrait de l'objet Salesforce. Vous spécifiez l'objet et les champs Salesforce à partir desquels les données doivent être extraites. Vous pouvez exclure des champs spécifiques qui contiennent des informations confidentielles ou qui ne sont pas utiles pour l'analyse.

Lorsque vous chargez le fichier de définition du flux de données, Wave Analytics valide l'accès aux objets et aux champs Salesforce en fonction du profil de l'utilisateur qui charge le fichier. Si le profil utilisateur ne dispose pas de l'accès en lecture à un champ ou à un objet, le chargement échoue.

À l'exécution, Wave Analytics exécute le flux de données en tant qu'utilisateur d'intégration. Wave Analytics valide l'accès aux objets et aux champs Salesforce en fonction du profil de l'utilisateur d'intégration. Par exemple, si le flux de données tente d'extraire les données d'un champ personnalisé auquel l'utilisateur d'intégration n'a pas accès en lecture, la tâche du flux de données échoue.



Remarque: L'utilisateur d'intégration est un utilisateur préconfiguré, créé lors de l'activation de Wave Analytics dans votre organisation. Si vous ou l'utilisateur d'intégration nécessitez une autorisation sur un objet ou un champ Salesforce, demandez à l'administrateur de l'accorder.

Pour plus d'informations sur les utilisateurs préconfigurés dans Wave Analytics, reportez-vous au guide *Wave Analytics Security Implementation Guide*.



Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités de l'objet Opportunité.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" },
        { "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c" }
      ]
    }
  },
  "Register_Opportunities_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "Opportunities",
      "name": "Opportunities",
      "source": "Extract_Opportunities"
    }
  }
}
```

```
}
}
```

Considérations relatives à l'utilisation de la transformation sfdcDigest

- Tenez compte des limitations en stockage de jeux de données lors de l'extraction de données. Par exemple, un jeu de données peut contenir au maximum de 5000 champs. Par conséquent, sélectionnez les champs avec parcimonie. Reportez-vous à [Limitations de Wave Analytics](#).
- La transformation sfdcDigest exécute une requête SOQL pour extraire les données d'un objet Salesforce. À ce titre, elle est soumise aux limitations SOQL. Si la requête dépasse l'une de ces limitations, elle risque de ne renvoyer aucun résultat ou d'entraîner l'échec de la tâche du flux de données. Par exemple, la longueur de la requête SOQL ne peut pas dépasser 20 000 caractères. Pour réduire la longueur de la requête SOQL, scindez l'extrait en deux transformations sfdcDigest ou plus puis utilisez la transformation augment pour combiner les résultats. Par exemple, vous pouvez créer une transformation sfdcDigest pour extraire la moitié des champs et créer une autre transformation sfdcDigest pour extraire les champs restants. Reportez-vous à [Limitations SOQL et SOSL](#).

DANS CETTE SECTION :

[Filtrage des enregistrements extraits à partir d'un objet Salesforce](#)

Ajoutez un filtre à la transformation sfdcDigest pour extraire un sous-ensemble de l'ensemble des enregistrements d'un objet Salesforce. Vous pouvez filtrer les enregistrements afin de réduire le nombre d'enregistrements extraits et traités, d'exclure les enregistrements qui contiennent des données inutiles ou confidentielles, et d'améliorer la performance du flux de données.

[Remplacement des métadonnées de champ Salesforce](#)

Vous pouvez remplacer les métadonnées de champ que la transformation sfdcDigest extrait d'un objet Salesforce pour afficher les données d'une autre façon dans un jeu de données. Par exemple, Wave Analytics peut ajouter une valeur par défaut aux enregistrements dont un champ présente des valeurs manquantes.

[Objets et champs Salesforce non pris en charge dans Wave](#)

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire des données de tous les objets et de tous les champs Salesforce. Avant de configurer l'extraction d'objets Salesforce, tenez compte des limitations ci-dessous.

[Paramètres sfdcDigest](#)

Lorsque vous définissez une transformation sfdcDigest, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcDigest` et spécifiez les paramètres de l'objet et des champs que vous souhaitez extraire. Vous pouvez également spécifier les paramètres de filtrage des enregistrements extraits de l'objet Salesforce.

Filtrage des enregistrements extraits à partir d'un objet Salesforce

Ajoutez un filtre à la transformation sfdcDigest pour extraire un sous-ensemble de l'ensemble des enregistrements d'un objet Salesforce. Vous pouvez filtrer les enregistrements afin de réduire le nombre d'enregistrements extraits et traités, d'exclure les enregistrements qui contiennent des données inutiles ou confidentielles, et d'améliorer la performance du flux de données.

Un filtre inclut une ou plusieurs conditions de filtrage, et chaque condition compare une valeur de champ à une autre valeur. Par exemple, `Amount >= 1000000`. Vous pouvez également appliquer des fonctions SOQL à la valeur de champ dans une condition de filtrage, par exemple `CALENDAR_YEAR(CreatedDate) = 2011`. Vous pouvez ajouter plusieurs conditions de filtrage à l'aide des opérateurs logiques AND, OR et NOT. Vous pouvez également utiliser une barre oblique inversée (\) pour échapper (commenter) les guillemets présents dans les chaînes.

La transformation sfdcDigest extrait tous les enregistrements pour lesquels le filtre est vrai. Si vous avez configuré la transformation sfdcDigest pour une extraction incrémentielle, le filtre s'applique aux données extraites uniquement lors de l'exécution incrémentielle.

(Wave Analytics n'applique pas le filtre aux enregistrements qui ont déjà été chargés dans le jeu de données). Si vous ajoutez un filtre non valide, le flux de données échoue à l'exécution.

Pour chaque instance de `sfdcDigest`, vous pouvez y ajouter l'un des types de filtre suivants :

- Filtre structuré
- Filtre avancé



Conseil: Vous hésitez entre l'utilisation d'un filtre dans la transformation `sfdcDigest` et l'utilisation d'une transformation `filter` ? Utilisez une transformation `filter` pour filtrer les enregistrements à n'importe quel point du flux de données. Vous pouvez par exemple l'ajouter après la liaison de deux jeux de données par le flux de données. Cependant, pour réduire le nombre de lignes traitées dans le flux de données et optimiser ses performances, ajoutez le filtre à l'endroit le plus proche du point d'extraction des enregistrements. Dans la mesure du possible, ajoutez le filtre dans la transformation `sfdcDigest`.

DANS CETTE SECTION :

[Filtre structuré dans une transformation `sfdcDigest`](#)

Vous définissez un filtre structuré à l'aide d'une syntaxe JSON.

[Filtre avancé dans une transformation `sfdcDigest`](#)

Vous définissez le filtre avancé en utilisant une expression de clause `WHERE` SOQL (Salesforce Object Query Language). Utilisez un filtre avancé uniquement si vous maîtrisez le langage SOQL.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation `sfdcDigest`](#)

Filtre structuré dans une transformation `sfdcDigest`

Vous définissez un filtre structuré à l'aide d'une syntaxe JSON.

Un filtre structuré utilise la syntaxe JSON suivante pour chaque condition de filtrage.

```
{
  "field": "<field name>",
  "operator": "<operator>",
  "value": "<value>|\"<value 1>\", \"<value 2>\"",
  "isQuoted": true|false}
```

La valeur peut être un chiffre, une date, une chaîne, une liste de chaînes ou un [littéral de date](#). Wave Analytics commente automatiquement les chaînes, sauf si vous définissez `isQuoted` sur `true`, qui indique que la chaîne est déjà commentée.

Dans une condition de filtrage, vous pouvez utiliser l'un des opérateurs ci-dessous.

Opérateur	Comment
=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est égale à la valeur spécifiée. Les comparaisons de chaîne qui utilisent l'opérateur égal à sont insensibles à la casse. Exemple : <pre>"filterConditions": [{ "field": "OwnerId", "operator": "=",</pre>

Opérateur	Comment
	<pre> "value": "a07B00000012HYu" }] </pre>
!=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est différente de la valeur spécifiée. Exemple (utilisation de barres obliques inversées pour commenter des guillemets dans une valeur de chaîne) : <pre> "filterConditions": [{ "field": "Nickname__c", "operator": "!=", "value": "\"Sammy\"" }] </pre>
>	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est supérieure à la valeur spécifiée. Exemple : <pre> "filterConditions": [{ "field": "Amount", "operator": ">", "value": "100000" }] </pre>
<	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est inférieure à la valeur spécifiée. Exemple (utilisation d'un littéral de date) : <pre> "filterConditions": [{ "field": "CloseDate", "operator": "<", "value": "THIS_MONTH", "isQuoted": false }] </pre>
>=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est supérieure ou égale à la valeur spécifiée.

Opérateur	Comment
	Exemple : <pre data-bbox="824 310 1446 541">"filterConditions": [{ "field": "Amount", "operator": ">=", "value": "100000" }]</pre>
<=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est inférieure ou égale à la valeur spécifiée. Exemple (utilisation d'une fonction SOQL) : <pre data-bbox="824 720 1446 972">"filterConditions": [{ "field": "CALENDAR_YEAR (CreatedDate)", "operator": "<=", "value": "2015", "isQuoted": true }]</pre>
LIKE	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ correspond à la valeur spécifiée. L'opérateur LIKE est semblable à l'opérateur LIKE dans SQL. Il fournit un mécanisme de correspondance partielle de chaînes de texte et accepte les caractères génériques. • Les caractères génériques % et _ sont acceptés pour l'opérateur LIKE. • Le caractère générique % correspond à zéro ou à plusieurs caractères. • Le caractère générique _ correspond à un seul caractère. • L'opérateur LIKE est accepté uniquement pour les champs de chaîne. • L'opérateur LIKE effectue une correspondance insensible à la casse. • L'opérateur LIKE accepte les caractères spéciaux % et _ commentés. Utilisez une barre oblique inversée (\) pour commenter les caractères spéciaux. Exemple : <pre data-bbox="824 1686 1446 1843">"filterConditions": [{ "field": "FirstName", "operator": "LIKE", "value": "Chris%" }]</pre>

Opérateur	Comment
	<pre> }] </pre>
IN	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est égale à l'une des valeurs de la liste spécifiée. Vous pouvez spécifier une liste de valeurs commentées (entre guillemets) ou non. Si la liste est commentée, définissez <code>isQuoted</code> sur <code>true</code>. Exemple : <pre> "filterConditions": [{ "field": "StageName", "operator": "IN", "value": ["Closed Won", "Closed Lost"] }] </pre>
NOT IN	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est différente des valeurs de la liste spécifiée. Exemple : <pre> "filterConditions": [{ "field": "BillingState", "operator": "NOT IN", "value": ["California", "New York"] }] </pre>
INCLUDES	Réservé aux champs de liste de sélection ou à sélection multiple. La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ de la liste de sélection inclut la valeur spécifiée. Exemple : <pre> "filterConditions": [{ "field": "BillingState", "operator": "INCLUDES", "value": ["California"] }] </pre>
EXCLUDES	Réservé aux champs de liste de sélection ou à sélection multiple. La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ de la liste de sélection exclut la valeur spécifiée.

Opérateur	Comment
	Exemple : <pre> "filterConditions": [{ "field": "BillingState", "operator": "EXCLUDES", "value": ["California", "New York"] }] </pre>

Examinons quelques exemples de filtres structurés.

 **Exemple:** Prenons l'exemple d'un filtre structuré de base. Pour analyser les encours des opportunités du trimestre fiscal 2 de l'exercice fiscal 2015, vous créez le fichier de définition du flux de données suivant en vue de générer le jeu de données approprié :

```

{
  "Extract_Filtered_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "OwnerId" },
        { "name": "FiscalYear" },
        { "name": "FiscalQuarter" },
        { "name": "SystemModstamp" }
      ],
      "filterConditions": [
        {
          "field": "FiscalYear",
          "operator": "=",
          "value": "2015"
        },
        {
          "field": "FiscalQuarter",
          "operator": "=",
          "value": "2"
        }
      ]
    }
  },
  "Register_Opportunities_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "Opportunities_2015Q2",

```



```

      "name": "Opportunities_2015Q2",
      "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
    }
  }
}

```



Remarque: Si vous ne spécifiez pas d'opérateur logique pour les conditions de filtrage multiple (comme dans cet exemple), Wave Analytics applique AND entre les conditions.



Exemple: Prenons l'exemple d'un filtre structuré avec un opérateur logique. Pour faciliter le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel, vous créez le flux de données suivant afin d'afficher toutes les opportunités conclues ou dont la probabilité de conclusion est supérieure à 90 %.

```

{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "OwnerId" },
        { "name": "Probability" },
        { "name": "FiscalYear" },
        { "name": "FiscalQuarter" }
      ],
      "filterConditions": [
        {
          "operator": "OR",
          "conditions": [
            {
              "field": "StageName",
              "operator": "=",
              "value": "Closed Won"
            },
            {
              "field": "Probability",
              "operator": ">=",
              "value": "90"
            }
          ]
        }
      ]
    }
  },
  "Register_Opportunities_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "OpportunitiesExpectedToWin",
      "name": "OpportunitiesExpectedToWin",

```

```

    "source": "Extract_Opportunities"
  }
}

```



Exemple: Pour terminer, prenons l'exemple d'un filtre structuré avec des opérateurs logiques imbriqués. Vous créez le flux de données ci-dessous pour afficher toutes les opportunités conclues au cours du trimestre fiscal actuel et appartenant à l'un de vos deux subordonnés directs.

```

{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfcdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "OwnerId" },
        { "name": "FiscalYear" },
        { "name": "FiscalQuarter" }
      ],
      "filterConditions": [
        {
          "operator": "AND",
          "conditions": [
            {
              "field": "CloseDate",
              "operator": "=",
              "value": "THIS_FISCAL_QUARTER",
              "isQuoted": false
            },
            {
              "operator": "OR",
              "conditions": [
                {
                  "field": "OwnerId",
                  "operator": "=",
                  "value": "00540000000HfUz"
                },
                {
                  "field": "OwnerId",
                  "operator": "=",
                  "value": "00540000000HfV4"
                }
              ]
            }
          ]
        }
      ]
    }
  }
}

```

```

    },
    "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
        "alias": "DirectReport_Opportunities",
        "name": "DirectReport_Opportunities",
        "source": "Extract_Opportunities"
      }
    }
  }
}

```

Filtre avancé dans une transformation sfdcDigest

Vous définissez le filtre avancé en utilisant une expression de clause WHERE SOQL (Salesforce Object Query Language). Utilisez un filtre avancé uniquement si vous maîtrisez le langage SOQL.



Exemple: Examinons un exemple de filtre avancé. Vous souhaitez extraire uniquement les enregistrements d'opportunités qui appartiennent à un utilisateur spécifique et dont la valeur ou la probabilité de conclusion est élevée. Vous créez le flux de données ci-dessous.

```

{
  "Extract_Filtered_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "Probability" },
        { "name": "OwnerId" }
      ],
      "complexFilterConditions": "OwnerId = '00540000000HfUz' AND (Amount > 100000 OR Probability > 75)"
    }
  },
  "Register_Opportunities_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "FilteredOpportunities",
      "name": "FilteredOpportunities",
      "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
    }
  }
}

```

Remplacement des métadonnées de champ Salesforce

Vous pouvez remplacer les métadonnées de champ que la transformation `sfdcDigest` extrait d'un objet Salesforce pour afficher les données d'une autre façon dans un jeu de données. Par exemple, Wave Analytics peut ajouter une valeur par défaut aux enregistrements dont un champ présente des valeurs manquantes.

Vous pouvez ajouter les paramètres de champ ci-dessous à la transformation `sfdcDigest` afin de remplacer les métadonnées de champ :

- `defaultValue`
- `type`
- `fiscalMonthOffset`
- `isYearEndFiscalYear`
- `firstDayOfWeek`
- `isMultiValue`
- `multiValueSeparator`
- `precision`
- `scale`

Pour consulter une description de chaque paramètre de champ, reportez-vous à [Paramètres de champ](#). Pour des informations sur l'utilisation des attributs de métadonnées pour configurer les dates, reportez-vous à [Gestion des dates dans les jeux de données](#).



Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez remplacer des métadonnées extraites de l'objet Opportunité.

Vous ajoutez le texte en gras dans la définition du flux de données ci-dessous pour remplacer les métadonnées de champ dans l'objet Opportunité.

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        {
          "name": "Amount",
          "defaultValue": 0
          "precision": 18
          "scale": 2
        },
        { "name": "StageName" },
        {
          "name": "CloseDate",
          "fiscalMonthOffset": 9,
          "firstDayOfWeek": 2,
          "isYearEndFiscalYear": true
        },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" },
        {
          "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c",
          "type": "Text",
          "isMultiValue": true,

```

```

        "multiValueSeparator": ",",
        "precision": 255
      }
    ]
  },
  "Register_Opportunities_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "Opportunities",
      "name": "Opportunities",
      "source": "Extract_Opportunities"
    }
  }
}

```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation sfdcDigest](#)

Objets et champs Salesforce non pris en charge dans Wave

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire des données de tous les objets et de tous les champs Salesforce. Avant de configurer l'extraction d'objets Salesforce, tenez compte des limitations ci-dessous.

Pour plus d'informations sur l'ensemble des objets et des champs Salesforce, reportez-vous à [Référence des objets de Salesforce et de Force.com](#).

Objets non pris en charge

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire des données de ces objets Salesforce.

- AuthProvider
- BrandTemplate
- ChatterConversation
- ChatterConversationMember
- ChatterMessage
- ConnectedApplication
- ContentFolderLink
- ContentWorkspace
- ContentWorkspaceDoc
- CorsWhitelistEntry
- CustomNotDeployed__OwnerSharingRule
- EmailDomainKey
- EmailServicesAddress
- EmailServicesFunction
- EmailStreamMessage
- EmailStreamShareOption

- EmailStreamShareOptionHistory
- EmailStreamShareOptionOwnerSharingRule
- EmailStreamShareOptionShare
- EmailTemplate
- EventType
- EventTypeParameter
- EnvironmentHub
- EnvironmentHubInvitation
- EnvironmentHubMemberRel
- FeedPollChoice
- FeedPollVote
- KnowledgeArticleVersion
- LoginGeo
- LoginHistory
- NetworkActivityAudit
- NewsArticleFeed
- NetworkModeration
- OrganizationProperty
- OrgWideEmailAddress
- OutboundField
- PackageLicense
- PackageMemberOwnerSharingRule
- PartnerNetworkSyncLog
- PermissionSet
- PermissionSetLicense
- Profile
- ReputationLevel
- ReputationLevelLocalization
- ReputationPointsRule
- SearchPromotionRule
- SelfServiceUser
- SessionPermSetAssignment
- SetupAssistantAnswer
- SetupAssistantProgress
- SsoUserMapping
- TenantSecret
- Territory2ModelHistory
- TwoFactorInfo
- UserLogin
- UserPackageLicense

- UserProvAccount
- UserProvAccountStaging
- UserProvisioningConfig
- UserProvisioningLog
- UserProvisioningRequest
- UserProvisioningRequestOwnerSharingRule
- UserProvisioningRequestShare
- UserProvMockTarget
- UserRecordAccess
- VerificationHistory
- WebLink
- WebLinkLocalization

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire les données d'objets externes créés dans Salesforce. Les objets externes sont semblables à des objets personnalisés, mais ils sont mappés avec des données situées hors de Salesforce.

Si vous insérez un objet non pris en charge ou inaccessible dans la transformation sfdcDigest, le flux de données échoue à l'exécution avec un message d'erreur.

Champs non pris en charge

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire les données des champs suivants :

Objet	Champs non pris en charge
Account	CleanStatus
ActionPlanItem	ItemId
AuthSession	• LoginGeold • LoginHistoryId
CaseArticle	KnowledgeArticleId
Contact	• CanAllowPortalSelfReg • CleanStatus
ContentDocument	ParentId
ContentFolderLink	ParentEntityId
CustomPerson__p	Title
DocumentAttachmentMap	ParentId
EmailMessage	ActivityId
EmailRoutingAddress	EmailServicesAddressId
EnvironmentHubMember	EnvironmentHubId
ExternalEventMapping	EventId

Objet	Champs non pris en charge
InstalledMobileApp	ConnectedApplicationId
Lead	CleanStatus
KnowledgeArticle	MasterLanguage
KnowledgeArticleVersion	- IsOutOfDate - TranslationCompletedDate - TranslationExportedDate - TranslationImportedDate
Network	- CaseCommentEmailTemplateId - ChangePasswordEmailTemplateId - ForgotPasswordEmailTemplateId - WelcomeEmailTemplateId
Organization	- SelfServiceEmailUserOnCaseCreationTemplateId - SelfServiceNewCommentTemplateId - SelfServiceNewPassTemplateId - SelfServiceNewUserTemplateId - WebToCaseAssignedEmailTemplateId - WebToCaseCreatedEmailTemplateId - WebToCaseEmailTemplateId - WebToLeadEmailTemplateId
PermissionSet	- PermissionsEditEvent - PermissionsEditTask
PermissionSetLicense	- MaximumPermissionsEditEvent - MaximumPermissionsEditTask
Profile	- PermissionsEditEvent - PermissionsEditTask
ThirdPartyAccountLink	SsoProviderId
Utilisateur	- LastPasswordChangeDate - UserPreferencesEnableVoicePilot
WorkBadge	RewardId
WorkBadgeDefinition	RewardFundId

Si vous insérez un champ avec un champ non pris en charge dans la transformation `sfdcDigest`, le flux de données ignore le champ.

De plus, Salesforce recommande de ne pas extraire de données du champ `MayEdit` de l'objet `Compte`. L'extraction des données de ce champ provoque une diminution importante des performances et risque d'entraîner l'échec du flux de données.

Types de champ non pris en charge

La transformation `sfdcDigest` ne peut pas extraire de données des champs de type :

- `base64`
- `composite` (notamment l'adresse et l'emplacement)
- référence de groupe de catégorie de données
- chaîne cryptée

Si vous insérez dans la transformation `sfdcDigest` un champ dont le type n'est pas pris en charge, le flux de données l'ignore.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation `sfdcDigest`](#)

Paramètres `sfdcDigest`

Lorsque vous définissez une transformation `sfdcDigest`, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcDigest` et spécifiez les paramètres de l'objet et des champs que vous souhaitez extraire. Vous pouvez également spécifier les paramètres de filtrage des enregistrements extraits de l'objet Salesforce.

Vous pouvez spécifier les paramètres dans les sections suivantes du noeud `sfdcDigest` : `parameters`, `fields` et `filterConditions`.

Paramètres

Le tableau ci-dessous présente des paramètres de la section `parameters`.

Paramètre	Requis ?	Valeur
<code>object</code>	Oui	Nom d'API de l'objet Salesforce à partir duquel vous souhaitez extraire les données. Cet objet correspond à la source d'entrée de cette transformation. La transformation <code>sfdcDigest</code> ne prend pas en charge l'extraction à partir de tous les objets Salesforce.
<code>incremental</code>	Non	Effectue une extraction incrémentielle, qui extrait uniquement les modifications apportées à l'objet Salesforce depuis la dernière exécution du le flux de données. Les valeurs valides sont : <code>true</code> ou <code>false</code> .
<code>fullRefreshToken</code>	Non	Effectue une extraction complète unique pour synchroniser les données du jeu de données avec celles de l'objet Salesforce.

Paramètre	Requis ?	Valeur
		Spécifiez n'importe quelle valeur pour ce paramètre. Après l'extraction complète, le flux de données effectue toujours une extraction incrémentielle, même lorsque paramètre <code>fullRefreshToken</code> est inclus dans la définition du flux de données. Pour exécuter une nouvelle extraction complète, changez la valeur du paramètre <code>fullRefreshToken</code>.
fields	Oui	Un groupe de noms composé de tous les champs de l'objet Salesforce spécifié à partir desquels vous souhaitez extraire des données. La transformation <code>sfdcDigest</code> ne prend pas en charge l'extraction à partir de tous les types de champ. Consulter les Attributs utilisateur.
filterConditions	Non	Un filtre qui limite les enregistrements extraits de l'objet Salesforce spécifié. La transformation <code>sfdcDigest</code> extrait tous les enregistrements de l'objet Salesforce pour lequel le filtre est défini sur <code>true</code>. Vous pouvez spécifier un filtre structuré ou avancé. Consultez les Paramètres des conditions de filtrage.
complexFilterConditions	Non	Utilisé uniquement avec des filtres avancés. Une clause SQL WHERE utilisée pour filtrer les enregistrements extraits de l'objet Salesforce spécifié.

Attributs de champ

Le tableau ci-dessous présente des attributs de la section `fields`. Il présente également les attributs facultatifs que vous pouvez fournir pour remplacer les métadonnées de champ. Vous pouvez remplacer les métadonnées que la transformation `sfdcDigest` extrait d'un objet Salesforce afin d'afficher les données différemment dans un jeu de données. Par exemple, Wave Analytics peut ajouter une valeur par défaut aux enregistrements dont un champ présente des valeurs manquantes. Si vous ne remplacez pas les valeurs, Wave Analytics récupère les valeurs de Salesforce.

Attribut	Requis ?	Valeur
name	Oui	Nom d'API du champ de l'objet Salesforce que vous souhaitez inclure dans l'le jeu de

Attribut	Requis ?	Valeur
		données. Vous pouvez spécifier plusieurs champs.
defaultValue	Non	Pour des champs de texte et numériques qui peuvent être nuls. Valeur par défaut qui remplace une valeur nulle pour le champ spécifié.
type	Non	Type de champ Wave Analytics associé au champ spécifié. Les types valides sont Texte, Numérique ou Date. Toutes les valeurs, y compris les valeurs numériques, peuvent être des valeurs de Texte. Par exemple, par défaut le trimestre fiscal des objets Salesforce est une valeur numérique. Vous pouvez toutefois le changer en valeur de texte. Spécifiez un type pour remplacer le type déterminé par Wave Analytics. Exemple : <pre>"type": "Text"</pre>
fiscalMonthOffset	Non	Pour des champs de date uniquement. Spécifiez la différence, en mois, entre le premier mois de l'exercice fiscal et le premier mois de l'année calendaire (janvier). Par exemple, si l'exercice fiscal commence en janvier, le décalage est de 0. Si l'exercice fiscal commence en octobre, le décalage est de 9. Exemple : <pre>"fiscalMonthOffset": 9</pre>  Remarque: Cet attribut détermine également si Wave Analytics génère des champs de date fiscale. Pour générer des champs de date fiscale, donnez à <code>fiscalMonthOffset</code> une valeur autre que 0. Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion des dates dans les jeux de données.
isYearEndFiscalYear	Non	Pour des champs de date uniquement. Indique si l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence ou se termine. L'exercice fiscal peut

Attribut	Requis ?	Valeur
		commencer au cours d'une année calendaire et se terminer dans une autre ; par conséquent, vous devez spécifier quelle année utiliser pour l'exercice fiscal. • Si la valeur est true, alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal se termine. La valeur par défaut est true. • Si la valeur est false, alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence. Exemple : <pre>"isYearEndFiscalYear": true</pre> Ce champ s'applique uniquement lorsque <code>fiscalMonthOffset</code> est supérieur à 0. Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion des dates dans les jeux de données.
firstDayOfWeek	Non	Pour des champs de date uniquement. Le premier jour de la semaine pour l'année calendaire et, le cas échéant, l'exercice fiscal. Utilisez 0 pour définir le premier jour sur Dimanche, 1 pour définir le premier jour sur Lundi, et ainsi de suite. Utilisez -1 pour définir le premier jour sur 1er janvier. La valeur par défaut est -1. Exemple : <pre>"firstDayOfWeek": 0</pre> Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion des dates dans les jeux de données.
isMultiValue	Non	Pour des champs de date uniquement. Indique si le champ spécifié a plusieurs valeurs. Exemple : <pre>"isMultiValue": false</pre>
multiValueSeparator	Non	Pour des champs de date uniquement. Caractère utilisé pour séparer les valeurs multiples dans le champ spécifié lorsque <code>isMultiValue</code> est true. Si vous ne spécifiez aucune valeur et que <code>isMultiValue</code> est égal

Attribut	Requis ?	Valeur
		à true, cette valeur applique par défaut le point-virgule (;). Défini sur null lorsque isMultiValue est false. Exemple : <pre>"multiValueSeparator": ";"</pre>
precision	Non	Le nombre maximal de chiffres dans une valeur numérique, ou la longueur d'une valeur de texte. Pour des valeurs numériques : comprend tous les chiffres à gauche et à droite de la virgule (mais pas la virgule). Doit être une valeur de 1 à 18. Pour des valeurs de texte : comprend par défaut 255 caractères et doit être une valeur de 1 à 32 000 caractères. Exemple : <pre>"precision": 10</pre>
scale	Non	Le nombre de chiffres à droite de la virgule dans une valeur numérique. Doit être inférieur à la valeur precision. Doit être une valeur de 0 à 17. Exemple : <pre>"scale": 2</pre>

Paramètres des conditions de filtrage

Le tableau ci-dessous présente des paramètres de filtrage structurés de la section `filterConditions`. Ces paramètres ne s'appliquent pas aux filtres avancés.

Paramètre	Requis ?	Valeur
field	Non	Le champ de l'objet Salesforce auquel vous souhaitez appliquer la condition de filtrage. Chaque condition de filtrage d'un filtre structuré utilise la syntaxe suivante : <pre>{ "field": "<field name>", "operator": "<operator>", "value": "<value>", "isQuoted": true false}</pre>

Paramètre	Requis ?	Valeur
operator	Non	L'objet dépend du contexte. • <code>operator</code> peut être utilisé en tant qu'opérateur de comparaison (par exemple <code>=</code>, <code><</code>, et <code>IN</code>) qui compare la valeur du champ à une valeur constante. • <code>operator</code> peut également être utilisé en tant qu'opérateur logique (<code>AND</code>, <code>OR</code> ou <code>NOT</code>) qui associe plusieurs conditions de filtrage. Dans l'exemple ci-dessous, le paramètre <code>operator</code> en gras est l'opérateur logique. Les autres instances du paramètre <code>operator</code> sont des opérateurs de comparaison. <pre> "filterConditions": [{ "operator": "OR", "conditions": [{ "field": "StageName", "operator": "=", "value": "Closed Won" }, { "field": "Probability", "operator": ">=", "value": "90" }] }] </pre>
value	Non	La valeur utilisée dans une condition de filtrage.
isQuoted	Non	Indique si vous avez commenté la valeur de chaîne dans une condition de filtrage. Exemple de valeurs commentées : <pre> "filterConditions": [{ </pre>

Paramètre	Requis ?	Valeur
		<pre> "field": "StageName", "operator": "IN", "value": "('Closed Won', 'Closed Lost')", "isQuoted": true }] </pre> Exemple de valeurs non commentées : <pre> "filterConditions": [{ "field": "StageName", "operator": "IN", "value": ["Closed Won", "Closed Lost"], "isQuoted": false }] </pre> Si vous n'incluez pas isQuoted pour un filtre dans une valeur de chaîne, Wave Analytics considère que la valeur de chaîne n'est pas commentée et ajoute les guillemets pour vous.
conditions	Non	Utilisé pour spécifier un opérateur logique afin d'associer plusieurs conditions de filtrage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation sfdcDigest](#)
[Filtrage des enregistrements extraits à partir d'un objet Salesforce](#)

Transformation sfdcRegister

La transformation sfdcRegister enregistre un jeu de données afin qu'il soit disponible pour des requêtes. Les utilisateurs ne peuvent pas afficher ou exécuter des requêtes avec des jeux de données non enregistrés.

Il n'est pas nécessaire d'enregistrer tous les jeux de données. Par exemple, vous n'avez pas besoin d'enregistrer un jeu de données intermédiaire utilisé pour créer un autre jeu de données, et de l'interroger. De plus, il n'est pas nécessaire d'enregistrer des jeux de données créés lorsque vous chargez des données externes, car Wave Analytics les enregistre automatiquement pour vous.

Sélectionnez avec précaution les jeux de données à enregistrer, car :

- Le nombre total de lignes de tous les jeux de données enregistrés ne peut pas dépasser 250 millions par licence de plate-forme.
- Les utilisateurs qui ont accès à des jeux de données enregistrés peuvent interroger leurs données. Vous pouvez toutefois appliquer la sécurité au niveau de la ligne à un jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements.



Exemple: Prenons un exemple. Vous créez un flux de données qui extrait les opportunités de l'objet Opportunity. Pour enregistrer le jeu de données, le nommer « Opportunities » et appliquer la sécurité au niveau de la ligne, vous ajoutez la transformation `sfdcRegister`, comme indiqué dans le fichier de définition du flux de données ci-dessous.

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  },
  "Register_Oppportunities_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "Opportunities",
      "name": "Opportunities",
      "source": "Extract_Opportunities",
      "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == \"\$User.Id\""
    }
  }
}
```

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres sfdcRegister](#)

Lorsque vous définissez une transformation `sfdcRegister`, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcRegister` et spécifiez les paramètres.

Paramètres sfdcRegister

Lorsque vous définissez une transformation `sfdcRegister`, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcRegister` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
alias	Oui	Nom d'API du jeu de données enregistré. Ce nom peut contenir uniquement des traits de soulignement et des caractères alphanumériques, et doit être unique parmi tous les alias de jeu de données de votre organisation. Il doit commencer par une lettre, ne pas inclure d'espace, ne pas se

Paramètre	Requis ?	Valeur
		terminer pas un trait de soulignement et ne doit pas contenir deux traits de soulignement consécutifs. Il ne peut pas dépasser 80 caractères.
name	Oui	Nom complet du jeu de données enregistré. Le nom ne peut pas dépasser 80 caractères.  Remarque: Une fois le jeu de données créé, pour changer son nom, vous devez le modifier.
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données que vous souhaitez enregistrer. Il correspond à la source d'entrée de cette transformation.
rowLevelSecurityFilter	Non	Le prédicat utilisé pour appliquer la sécurité au niveau de la ligne lors de la création initiale du jeu de données. Exemple : "rowLevelSecurityFilter": "OwnerId" == "\$User.Id"  Remarque: Une fois le jeu de données créé, pour changer le prédicat, vous devez le modifier le jeu de données. Lors de la saisie du prédicat dans la transformation Register du flux de données JSON, vous devez échapper les guillemets autour des valeurs de chaînes. Lorsque le jeu de données est créé, Wave Analytics ignore son paramètre de prédicat de sécurité dans le flux de données. Pour changer le prédicat de sécurité d'un jeu de données existant, modifiez le jeu de données dans l'interface utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation sfdcRegister](#)

Transformation sliceDataset

La transformation sliceDataset retire les champs d'un jeu de données de votre flux de données, vous laissant un sous-ensemble de champs à utiliser dans un nouveau jeu de données ou dans d'autres transformations. Cela permet de créer plusieurs jeux de données, chacun contenant différents ensembles de champs issus d'un jeu de données unique.

La transformation inclut le paramètre `mode`, qui permet de sélectionner entre deux modes : `drop` ou `select`. Définissez-la sur `drop` pour *retirer* les champs que vous spécifiez. Définissez le mode sur `select` pour *conserver* les champs que vous spécifiez.



Exemple: Voici un exemple : Supposons que votre flux de données contient un nœud `sfdcDigest`, `ExtractOpportunities`, qui extrait tous les champs de l'objet `Opportunité`. Certains utilisateurs ne souhaitent pas inclure les champs ID dans leurs jeux de données `Opportunité`. Pour répondre à ce souhait, vous ajoutez un nœud `sliceDataset` à votre flux de données, en spécifiant le nœud source, les champs que vous souhaitez retirer de ce nœud et le mode `drop`.

```
{
  "RemoveFieldsFromExtractOpportunities": {
    "action": "sliceDataset",
    "parameters": {
      "source": "ExtractOpportunities",
      "mode": "drop",
      "fields": [
        {
          "name": "Id"
        },
        {
          "name": "ProductId"
        }
      ]
    }
  }
}
```

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres sliceDataset](#)

Lorsque vous définissez une transformation `sliceDataset`, vous définissez l'attribut de l'action sur `sliceDataset` et spécifiez les paramètres.

Paramètres sliceDataset

Lorsque vous définissez une transformation `sliceDataset`, vous définissez l'attribut de l'action sur `sliceDataset` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
source	Oui	Nœud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données que vous souhaitez fractionner. Il correspond à la source d'entrée de cette transformation.

Paramètre	Requis ?	Valeur
mode	Oui	L'action que vous souhaitez exécuter sur les champs spécifiés. Définissez-la sur <code>drop</code> pour <i>retirer</i> les champs. Définissez-la sur <code>select</code> pour <i>conserver</i> the fields.
champs	Oui	Un tableau de noms des champs que vous souhaitez retirer ou sélectionner dans le nœud source spécifié.

Transformation update

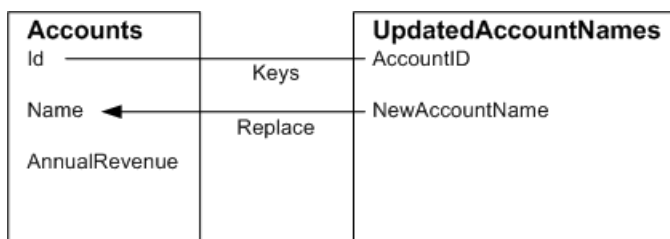
La transformation update met à jour les valeurs de champ spécifiées dans un jeu de données en fonction des données d'un autre jeu de données, que nous allons appellerons jeu de données de référence. La transformation recherche les nouvelles valeurs dans les champs correspondants du jeu de données de référence. La transformation stocke les résultats dans un nouveau jeu de données.

Lorsque vous créez la transformation, vous spécifiez les clés utilisées pour mapper les enregistrements des deux jeux de données. Pour déterminer le champ du jeu de données de référence qui met à jour le champ du jeu de données source, vous mappez également les champs correspondants des deux jeux de données.



Exemple: Prenons un exemple. Vous avez un jeu de données Accounts qui contient des informations de compte : Id, Name et AnnualRevenue. Malheureusement, certains noms de compte dans le jeu de données sont désormais incorrects suite à une série de fusions et d'acquisitions. Pour mettre à jour rapidement les noms de compte dans le jeu de données, vous exécutez les tâches ci-dessous.

1. Vous créez un fichier .csv contenant les nouveaux noms de compte et les ID de compte associés.
2. Vous chargez le fichier .csv pour créer un jeu de données appelé UpdatedAccountNames.
3. Vous créez un fichier de définition de flux de données pour mettre à jour les noms de compte dans le jeu de données Comptes en référençant les nouveaux noms de compte dans le jeu de données UpdatedAccountNames.



Vous créez le fichier de définition du flux de données suivant :

```
{
  "Extract_AccountDetails": {
    "action": "sfcdigest",
    "parameters": {
      "object": "Account",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },

```

```

        { "name": "AnnualRevenue" }
      ]
    },
    "Extract_UpdatedAccountNames": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
    },
    "Update_AccountRecords": {
      "action": "update",
      "parameters": {
        "left": "Extract_AccountDetails",
        "right": "Extract_UpdatedAccountNames",
        "left_key": [ "Id" ],
        "right_key": [ "AccountID" ],
        "update_columns": { "Name": "NewAccountName" }
      }
    },
    "Register_UpdatedAccountRecords": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
        "alias": "Accounts",
        "name": "Accounts",
        "source": "Update_AccountRecords"
      }
    }
  }
}

```



Exemple: Prenons un autre exemple, dans lequel une clé composée est utilisée pour mapper les enregistrements de deux jeux de données. Dans ce cas, vous mappez les enregistrements en utilisant les champs d'ID de compte et de nom du compte.

Vous créez le fichier de définition du flux de données suivant :

```

{
  "Extract_AccountDetails": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Account",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "AnnualRevenue" }
      ]
    }
  },
  "Extract_UpdatedAccountNames": {
    "action": "edgemart",
    "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
  },
  "Update_AccountRecords": {
    "action": "update",
    "parameters": {
      "left": "Extract_AccountDetails",
      "right": "Extract_UpdatedAccountNames",

```

```

    "left_key": ["Id", "Name"],
    "right_key": ["AccountId", "NewAccountName"],
    "update_columns": {
      "Name": "NewAccountName",
      "CreateDate": "NewCreateDate",
      "AnnualRevenue": "NewAnnualRevenue"
    }
  },
  "Register_UpdatedAccountRecords": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "Accounts",
      "name": "Accounts",
      "source": "Update_AccountRecords"
    }
  }
}

```

DANS CETTE SECTION :

[Paramètres update](#)

Lorsque vous définissez une transformation update, vous définissez l'attribut de l'action sur `update` et spécifiez les paramètres.

Paramètres update

Lorsque vous définissez une transformation update, vous définissez l'attribut de l'action sur `update` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
left	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données contenant les enregistrements que vous souhaitez mettre à jour.
right	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données contenant les nouvelles valeurs.
left_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données gauche utilisée pour mapper les enregistrements dans l'autre jeu de données. Si vous utilisez une clé composée, les clés gauche et droite doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même ordre. Par exemple, reportez-vous à Transformation update à la page 171.
right_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données droit utilisée pour mapper les enregistrements dans l'autre jeu de données. Si vous utilisez

Paramètre	Requis ?	Valeur
		une clé composée, les clés gauche et droite doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même ordre.
update_columns	Non	Groupe de colonnes correspondant entre les jeux de données gauche et droit. Utilisez la syntaxe suivante : <pre>"update_columns": { "LeftColumn1": "RightColumn1", "LeftColumn2": "RightColumn2", ... "LeftColumnN": "RightColumnN" }</pre> La valeur de la colonne droite remplace celle de la colonne de gauche correspondante. Les types de champ des colonnes gauche et droite doivent correspondre.  Remarque: Si vous spécifiez un nom de colonne qui n'existe pas, le flux de données échoue. Si vous ne spécifiez pas ce paramètre, la transformation met à jour le jeu de données gauche en mappant toutes ses colonnes avec celles du jeu de données droit. Dans ce cas, les noms des colonnes droite et gauche doivent être identiques. Sinon, vous risquez de rencontrer une erreur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation update](#)

Remplacement des données générées par une transformation

Vous pouvez remplacer les métadonnées générées par une transformation. Vous pouvez remplacer les attributs d'objet et de champ. Par exemple, vous pouvez modifier le nom d'un champ qui est extrait d'un objet Salesforce afin de l'afficher différemment dans le jeu de données. Pour remplacer les métadonnées, ajoutez les remplacements à la section Schéma de la transformation, dans le fichier de définition du flux de données.

Dans la section Schéma, vous pouvez remplacer les attributs de métadonnées d'un seul objet.

La section Schéma de l'exemple de transformation sfdcDigest suivant contient des remplacements de métadonnées :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

```
"Extract_Opportunities": {
  "action": "sfdcDigest",
  "parameters": {
    "object": "Opportunity",
    "fields": [
      { "name": "Name" },
      { "name": "Amount" }
    ]
  },
  "schema": {
    "objects": [
      {
        "label": "Sales Opportunities",
        "fields": [
          {
            "name": "Amount",
            "label": "Opportunity Amount"
          }
        ]
      }
    ]
  }
}
```

Attributs d'objet

Vous pouvez remplacer les attributs d'objet ci-dessous.

Attribut d'objet	Type	Description
label	Chaîne	Le nom complet de l'objet. Il peut contenir jusqu'à 40 caractères. Exemple : "label": "Données sur les ventes"
description	Chaîne	La description de l'objet. Doit être inférieure à 1 000 caractères.

Attribut d'objet	Type	Description
		Ajoutez une description pour annoter un objet dans le fichier de définition du flux de données. Cette description n'est pas visible pour les utilisateurs dans l'interface utilisateur de Wave Analytics. Exemple : <pre>"description": "L'objet SalesData suit les données commerciales de base."</pre>
fields	Groupe	Le groupe de champs de cet objet.

Attributs de champ

Vous pouvez remplacer les attributs de chaque champ du jeu de données spécifié.

Attribut de champ	Type	Description
name	Chaîne	Le nom du champ dans le jeu de données. Identifie le champ que vous souhaitez remplacer. Exemples : <pre>"name": "Montant"</pre> <pre>"name": "Role.Name"</pre>
label	Chaîne	Le nom complet du champ. Il peut contenir jusqu'à 255 caractères. Exemple : <pre>"label": "Montant de l'opportunité"</pre>
description	Chaîne	La description du champ. Doit être inférieure à 1 000 caractères. Ajoutez une description pour annoter un champ dans le fichier de définition du flux de données. Cette description n'est pas visible pour les utilisateurs dans l'interface utilisateur de Wave Analytics. Exemple : <pre>"description": "Le champ Montant contient le montant de l'opportunité."</pre>
isSystemField	Booléen	Indique s'il s'agit d'un champ système à exclure des résultats de requête. Exemple : <pre>"isSystemField": false</pre>
format	Chaîne	Le format d'affichage de la valeur numérique. Exemples : <pre>"format": "\$#,##0.00" (numérique)</pre> Pour plus d'informations sur les formats valides, reportez-vous à Formats numériques.

Formats numériques

Un exemple classique de valeur numérique est \$ 1,000,000.99, représentée par « \$#,##0.00 ». Vous devez spécifier la précision et l'échelle du chiffre. Le format est spécifié à l'aide des symboles ci-dessous.

Symbole	Signification
0	Un seul chiffre
#	Zéro ou un chiffre
.	Ce symbole est le séparateur décimal par défaut. Utilisez le champ <code>decimalSeparator</code> pour définir un autre symbole comme séparateur décimal.
-	Signe moins
,	Séparateur de groupe
\$	Symbole de la devise



Remarque: Le format des valeurs numériques n'est pas utilisé dans l'intégration des données. Il est utilisé uniquement pour spécifier la mise en forme des valeurs numériques affichées dans l'interface utilisateur. Vous pouvez également remplacer les formats de date.



Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez remplacer l'objet et les attributs de champ ci-dessous que la transformation `sfdcDigest` extrait de l'objet Opportunité.

Objet/Champ	Changements d'attribut
Objet Opportunité	- Change l'étiquette de l'objet en « Opportunités commerciales » - Ajoute une description de l'objet
Champ ID	- Change l'étiquette du champ en « ID d'opportunité » - Masquer le champ des requêtes
Champ Montant	- Change l'étiquette du champ en « Montant de l'opportunité » - Change le format en \$#,##0.00
Champ CloseDate	Change l'étiquette du champ en « Date de fermeture »

Pour remplacer les attributs, vous ajoutez la section Schéma avec les valeurs de remplacement à `sfdcDigest` dans le fichier de définition du flux de données.

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
```

```

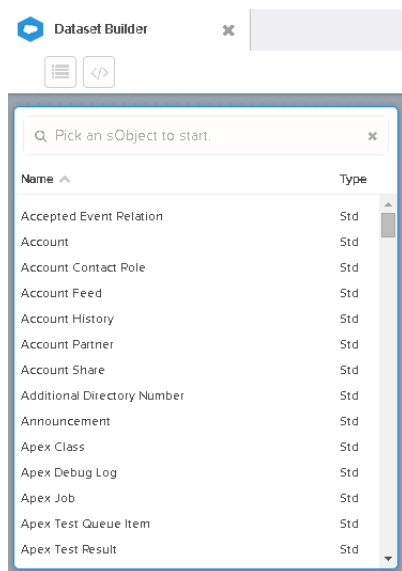
    "object": "Opportunity",
    "fields": [
      { "name": "Id" },
      { "name": "Name" },
      { "name": "Amount" },
      { "name": "StageName" },
      { "name": "CloseDate" },
      { "name": "AccountId" },
      { "name": "OwnerId" }
    ]
  },
  "schema": {
    "objects": [
      {
        "label": "Sales Opportunities",
        "description": "These are all sales opportunities.",
        "fields": [
          {
            "name": "Id",
            "label": "Opportunity Id",
            "isSystemField": true
          },
          {
            "name": "Amount",
            "label": "Opportunity Amount",
            "format": "$#,##0.00"
          },
          {
            "name": "CloseDate",
            "label": "Closing Date"
          }
        ]
      }
    ]
  }
},
"Register_Dataset_Opportunities": {
  "action": "sfdcRegister",
  "parameters": {
    "source": "Extract_Opportunities",
    "alias": "Opportunities",
    "name": "Opportunities"
  }
}
}

```

Création d'un jeu de données avec le Générateur de jeu de données

Le Générateur de jeu de données permet de créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Le générateur de jeu de données génère et ajoute le format JSON associé au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Les données du jeu de données sont actualisées lors de l'exécution suivante du flux de données. Vous pouvez également modifier le fichier de définition du flux de données pour ajouter des transformations qui manipulent le jeu de données.

1. Dans la page d'accueil ou une page d'application, cliquez sur **Créer > Jeu de données**.
2. Cliquez sur **Salesforce**.
Le générateur de jeu de données ouvre l'onglet Générateur de jeu de données.



3. Sélectionnez l'objet racine.

L'objet racine correspond à l'objet enfant de niveau inférieur que vous pouvez ajouter à la zone de dessin. Une fois l'objet racine sélectionné, vous pouvez lui ajouter uniquement des objets parents, vous ne pouvez pas ajouter ses objets enfants. Pour modifier l'objet racine, actualisez la page, puis recommencez.

4. Survolez l'objet racine, puis cliquez sur .

La boîte de dialogue Sélectionner des champs s'affiche. Par défaut, l'onglet Champs est affiché et présente tous les champs d'objets disponibles à partir desquels vous pouvez extraire des données.

Éditions

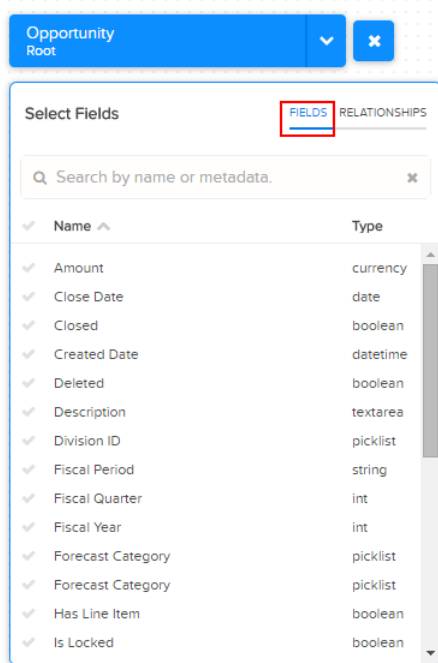
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder au générateur de jeu de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".

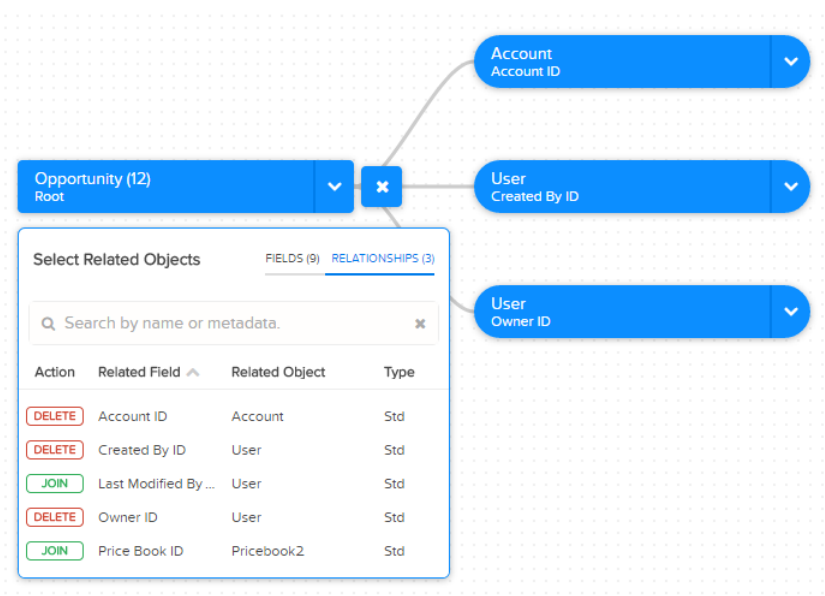


 **Remarque:** Vous pouvez afficher cette boîte de dialogue pour n'importe quel objet présent dans la zone de dessin.

- Sous l'onglet Champs, sélectionnez les champs à partir desquels vous souhaitez extraire des données. Pour localiser plus rapidement les champs, vous pouvez les rechercher, ou les trier par nom ou par type.

 **Important:** Vous devez sélectionner au moins un champ pour chaque objet que vous ajoutez à la zone de dessin. Si vous ajoutez un objet sans aucun de ses champs, le flux de données échoue à l'exécution.

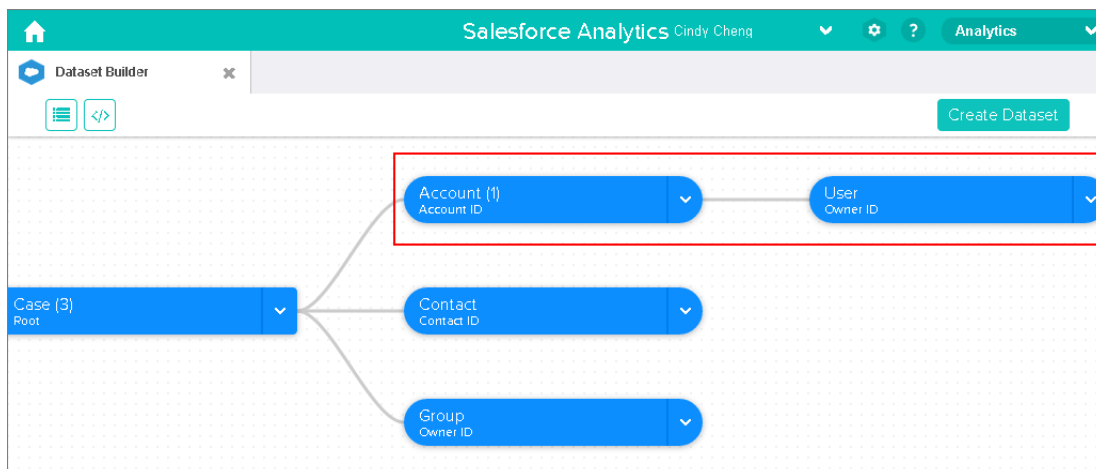
- Sous l'onglet Relations, cliquez sur **Joindre** pour ajouter les objets associés à la zone de dessin. Lorsque vous ajoutez un objet associé, il est affiché dans la zone de dessin.



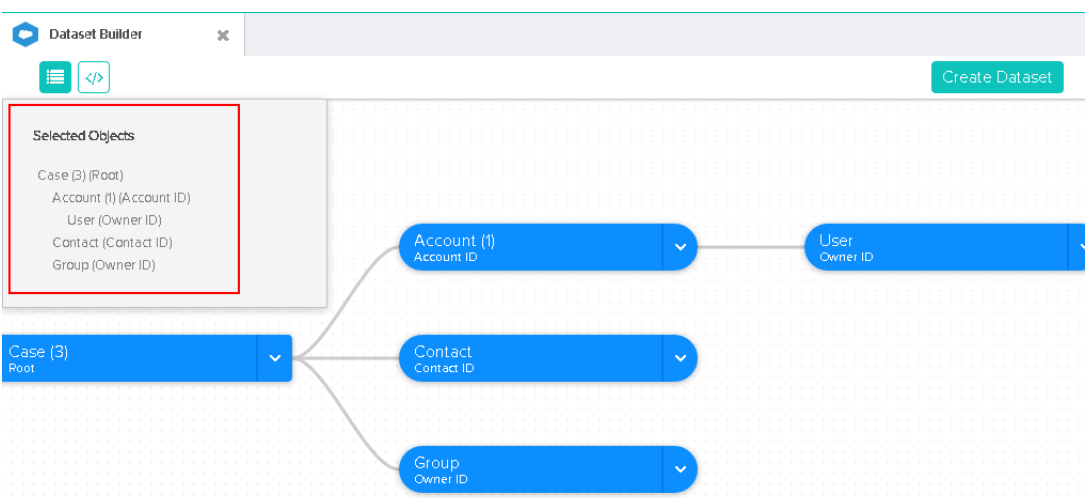
7. Pour retirer un objet associé, cliquez sur **Supprimer**.



ATTENTION: Lorsque vous supprimez un objet associé, vous supprimez également du diagramme tous les objets descendants. Par exemple, si vous supprimez Compte, illustré ci-dessous, vous supprimez la branche qui contient Compte et Utilisateur.



8. Pour chaque objet associé, sélectionnez les champs à partir desquels vous souhaitez extraire des données.
9. Pour déplacer le diagramme entier, sélectionnez un espace vide de la zone de dessin, puis faites-le glisser. Il peut être nécessaire de déplacer le diagramme pour afficher une section différente.
10. Pour afficher tous les objets inclus dans la zone de dessin, cliquez sur . La boîte de dialogue Objets sélectionnés montre l'arborescence de tous les objets inclus dans la zone de dessin. L'objet racine est affiché en haut de l'arborescence.



Si vous sélectionnez l'un des objets, le générateur de jeu de données le met en évidence en le plaçant au centre de la zone de dessin.

11. Pour afficher le format JSON associé, cliquez sur . Lorsque vous créez le jeu de données, le générateur de données ajoute le format JSON au fichier de définition du flux de données.

12. Cliquez sur Créer un jeu de données.**13. Saisissez le nom du jeu de données, puis sélectionnez l'application qui doit inclure le jeu de données, si elle n'est pas déjà sélectionnée.**

Remarque: Lors de la création du jeu de données, si vous saisissez un nom déjà utilisé, le générateur de jeu de données ajoute au numéro au nom. Par exemple, si vous saisissez MesOpportunités, le générateur de jeu de données crée MesOpportunités1. Le nom du jeu de données ne peut pas dépasser 80 caractères.

14. Cliquez sur Créer.

Le générateur de jeu de données ajoute le format JSON sous-jacent au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Vous pouvez exécuter manuellement le flux de données afin de créer immédiatement le jeu de données.

Accélération de vos flux de données avec la réplication

La réplication dissocie l'extraction de données Salesforce de vos flux de données, ce qui permet de l'exécuter selon un planning distinct. En planifiant ces extractions à l'avance, vous réduisez la charge de travail de votre flux de données et vous l'accélérez. Pour alléger encore la charge, par défaut la réplication extrait les données Salesforce de façon incrémentielle, ce qui signifie que seules les données modifiées sont extraites.

Sans réplication, un flux de données exécute une extraction distincte chaque fois qu'il doit récupérer les données d'un objet Salesforce. Prenons un exemple. Supposons que votre organisation a trois flux de données qui extraient des données à partir des objets Salesforce suivants :

	Comptes	Contacts	Opportunités	Campagnes	Pistes	Requêtes	Utilisateurs
Flux de données par défaut							
Flux de données Sales Wave App							
Flux de données Service Wave App							

Chaque fois que ces flux de données sont exécutés, ils doivent extraire toutes ces données Salesforce. Plus les données sont nombreuses, plus l'exécution du flux de données est longue. De plus, les flux de données multiplient les efforts pour exécuter des extractions distinctes à partir du même objet. Par exemple, les données Comptes sont extraites par les trois flux de données.

Avec la réplication, toutes ces extractions sont exécutées dans un processus séparé, que vous pouvez planifier avant l'exécution de votre flux de données.

	Comptes	Contacts	Opportunités	Campagnes	Pistes	Requêtes	Utilisateurs
Réplication							

Ces données répliquées sont ensuite disponibles dans tous vos flux de données, qui sont exécutés plus rapidement, car ils n'ont plus à extraire de données. Ils se contentent de charger et de transformer.

DANS CETTE SECTION :

[Préparation de l'activation de la réplication](#)

Lorsque vous activez la réplication, Wave consulte les nœuds sfdcDigest de vos flux de données **planifiés** existants afin de déterminer les objets et les champs Salesforce en cours d'extraction. Avec ces informations, Wave active la réplication pour chaque objet afin d'extraire les données séparément. Une bonne compréhension des conséquences de l'activation de la réplication permet d'identifier toutes les mesures supplémentaires que vous pouvez prendre pour favoriser sa réussite.

[Activation de la réplication](#)

Activez la réplication pour dissocier l'extraction des données Salesforce de vos flux de données.

[Extraction de données incrémentielle dans la réplication](#)

Par défaut, la réplication extrait des données de chaque objet Salesforce de façon incrémentielle. Des enregistrements sont insérés, mis à jour ou supprimés pour correspondre aux modifications dans l'objet depuis l'exécution de la réplication antérieure. Seules les modifications sont extraites. Par conséquent, la réplication est plus rapide.

[Configuration des paramètres de réplication](#)

Lorsqu'un objet Salesforce est activé pour la réplication, vous pouvez configurer ses paramètres de réplication afin de désactiver les champs que vous ne souhaitez pas répliquer, d'ajouter un filtre pour répliquer uniquement des données spécifiques ou de désactiver la réplication pour un objet. Ces paramètres sont configurés via le gestionnaire de données.

[Désactivation de la réplication pour un objet](#)

Désactivez la réplication pour un objet dans le gestionnaire de données afin de l'exclure de la réplication.

[Planification, exécution et surveillance de la réplication](#)

Vous pouvez planifier l'exécution automatique de la réplication ou l'exécuter manuellement, et suivre sa progression, le tout dans le gestionnaire de données.

[Ajout d'objets et de champs à la réplication](#)

Il n'est pas possible d'ajouter des objets ou des champs à une réplication dans le gestionnaire de données. Ajoutez un nouvel objet ou un nouveau champ en ajoutant pour lui un nœud sfdcDigest dans vos flux de données planifiés. Le nouvel objet ou le nouveau champ est automatiquement ajouté à la réplication lors de l'enregistrement du flux de données.

[Considérations relatives à la mise à jour des flux de données avec la réplication activée](#)

Si vous avez activé la réplication, tenez compte des points ci-dessous lors de la prochaine mise à niveau d'un flux de données planifié.

[Limitations de la réplication](#)

Voici quelques points à considérer lorsque vous utilisez la réplication.

Préparation de l'activation de la réplication

Lorsque vous activez la réplication, Wave consulte les nœuds sfdcDigest de vos flux de données **planifiés** existants afin de déterminer les objets et les champs Salesforce en cours d'extraction. Avec ces informations, Wave active la réplication pour chaque objet afin d'extraire les données séparément. Une bonne compréhension des conséquences de l'activation de la réplication permet d'identifier toutes les mesures supplémentaires que vous pouvez prendre pour favoriser sa réussite.

Voici la procédure et l'action que nous recommandons.

Vos flux de données existants sont validés

La réplication est basée sur vos flux de données existants. Par conséquent, Wave valide vos flux de données planifiés pour s'assurer qu'ils ne comportent aucune erreur. Bien que les flux de données contenant des erreurs ne soient pas inclus dans la réplication, Wave vous alerte lorsqu'il détecte des erreurs dans les nœuds `sfdcDigest` lors de l'activation de la réplication.

Action recommandée

Avant d'activer la réplication, assurez-vous que vos flux de données planifiés ne contiennent aucune erreur. Vérifiez notamment que les noms d'objet ou de champ sont corrects dans les nœuds `sfdcDigest`. Si des erreurs sont affichées lors de l'activation de la réplication, corrigez-les avant de continuer.

Vos flux de données sont traités par ordre de date de création

Wave considère les nœuds `sfdcDigest` de vos flux de données par ordre de création. Si plusieurs nœuds `sfdcDigest` existent pour le même objet dans vos flux de données, ils sont fusionnés. En cas de conflit avec les paramètres au niveau de l'objet, les valeurs du dernier flux de données sont enregistrées. Examinez les exemples de flux de données ci-dessous, chacun contenant un nœud `sfdcDigest` pour l'objet `Opportunité` :

Flux de données A (créé le 01/08/2016)	Flux de données B (créé le 15/08/2016)
<pre>{ "Extract_OpportunitiesA": { "action": "sfdcDigest", "parameters": { "object": "Opportunity", "incremental": false, "fields": [{ "name": "Id" }, { "name": "Name" }, { "name": "StageName" }, { "name": "CloseDate" }, { "name": "AccountId" }, { "name": "OwnerId" }] } } }</pre>	<pre>{ "Extract_OpportunitiesB": { "action": "sfdcDigest", "parameters": { "object": "Opportunity", "incremental": true, "fields": [{ "name": "Id" }, { "name": "Name" }, { "name": "StageName" }, { "name": "CloseDate" }, { "name": "AccountId" }, { "name": "OwnerId" }] } } }</pre>

Dans la réplication résultante pour cet objet, le paramètre `incremental` est défini sur `true`, à partir du dernier jeu de données créé. Cela s'applique également aux attributs au niveau de l'objet, tels que `fullRefreshToken` et `enablePKChunking`.

Action recommandée

Vérifiez vos flux de données pour vous assurer que les paramètres au niveau de l'objet sont cohérents dans l'ensemble des nœuds `sfdcDigest` du même objet.

Tous les champs des nœuds `sfdcDigest` multiples d'un objet sont inclus dans la réplication

Si vos flux de données contiennent plusieurs nœuds `sfdcDigest` pour le même objet, chacun contenant un ensemble de champs différent, un super ensemble de ces champs est inclus dans la réplication. De plus, si un même champ a des attributs différents, tels que `type`

ou `isMultivalued`, les attributs du dernier flux de données créé sont utilisés pour la réplication. Examinez les exemples de flux de données ci-dessous, chacun contenant un nœud `sfdcDigest` pour l'objet `Opportunity` :

Flux de données A (créé le 01/08/2016)	Flux de données B (créé le 15/08/2016)
<pre>{ "Extract_OpportunitiesA": { "action": "sfdcDigest", "parameters": { "object": "Opportunity", "fields": [{ "name": "Id" }, { "name": "Name" }, { "name": "StageName" }, { "name": "CloseDate", "fiscalMonthOffset": 9 }, { "name": "AccountId" }, { "name": "OwnerId" }] } } }</pre>	<pre>{ "Extract_OpportunitiesA": { "action": "sfdcDigest", "parameters": { "object": "Opportunity", "fields": [{ "name": "Id" }, { "name": "Name" }, { "name": "StageName" }, { "name": "CloseDate", "fiscalMonthOffset": 3 }] } } }</pre>

Dans la réplication résultante de cet objet, `Id`, `Name`, `StageName`, `CloseDate`, `AccountId` et `OwnerId` sont inclus. L'attribut `fiscalMonthOffset` de `CloseDate` est défini sur 3 à partir du dernier jeu de données créé.

Action recommandée

Réviser les champs des nœuds `sfdcDigest` de vos flux de données. Si la réplication résultante comprend des champs dont vous n'avez pas besoin, vous pouvez les désactiver dans les paramètres de réplication de cet objet (reportez-vous à Configuration des paramètres de réplication). Si vous avez des conflits d'attributs de champ, assurez-vous que les attributs que vous souhaitez utiliser pour la réplication se trouvent dans le dernier flux de données créé.

Les filtres dans les nœuds `sfdcDigest` ne sont pas inclus dans la réplication

Les filtres dans les nœuds `sfdcDigest` de votre flux de données ne sont pas ajoutés aux paramètres de réplication de cet objet.

Action recommandée

Réviser tous les filtres des nœuds `sfdcDigest` de vos flux de données. Si vous souhaitez inclure un filtre, ajoutez-le aux paramètres de réplication de l'objet après avoir activé la réplication (reportez-vous à Configuration des paramètres de réplication).

Activation de la réplication

Activez la réplication pour dissocier l'extraction des données Salesforce de vos flux de données.

 **Remarque:** Avant d'activer la réplication, nous recommandons de lire la rubrique Préparation de l'activation de la réplication. Vous pourrez ainsi identifier des actions supplémentaires qui peut vous être utiles pour exécuter la réplication avec succès.

Pour activer la réplication, procédez comme suit :

1. Dans Configuration, saisissez *Wave Analytics* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez **Activer la réplication**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

 **Important:** Une fois la réplication activée, assurez-vous de l'exécuter avant l'exécution de vos flux de données. Les flux avec des noeuds `sfdcDigest` échouent tant que la réplication n'a pas été exécutée une première fois. Reportez-vous à Planification, exécution et surveillance de la réplication.

Extraction de données incrémentielle dans la réplication

Par défaut, la réplication extrait des données de chaque objet Salesforce de façon incrémentielle. Des enregistrements sont insérés, mis à jour ou supprimés pour correspondre aux modifications dans l'objet depuis l'exécution de la réplication antérieure. Seules les modifications sont extraites. Par conséquent, la réplication est plus rapide.

 **Remarque:** Une extraction complète est effectuée lors de la première exécution de la réplication pour un objet.

Pour désactiver le mode incrémentiel pour un objet répliqué, ajoutez le paramètre `incremental` au nœud `sfdcDigest` de l'objet dans votre flux de données, puis définissez sa valeur sur `false`. Par exemple :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "incremental": false,
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "CloseDate" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  }
}
```

Pour forcer une extraction complète d'un objet répliqué, ajoutez le paramètre `fullRefreshToken` au nœud `sfdcDigest` de l'objet, et donnez-lui une valeur aléatoire. Par exemple :

```
{
  "Extract_Opportunities": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
```

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour activer la réplication :

- Personnaliser l'application

```
"object": "Opportunity",
"fullRefreshToken": "bb",
"fields": [
  { "name": "Id" },
  { "name": "Name" },
  { "name": "StageName" },
  { "name": "CloseDate" },
  { "name": "AccountId" },
  { "name": "OwnerId" }
]
}
```

La prochaine fois que vous forcez une extraction complète pour cet objet, changez la valeur dans le paramètre `fullRefreshToken`.

Considérations relatives à l'utilisation de l'extraction incrémentielle avec la réplication

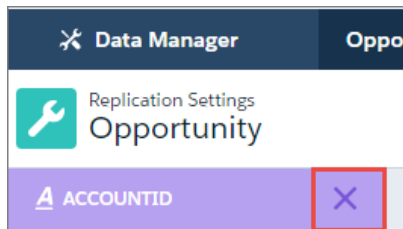
- Si le mode incrémentiel est explicitement désactivé dans un nœud `sfdcDigest`, et pas explicitement activé dans les nœuds ultérieurs pour le même objet, il n'est pas activé lorsque vous activez la réplication. Vous devez l'activer manuellement en définissant le paramètre `incremental` sur `true` dans le flux de données.
- Lorsque vous activez la réplication, le mode incrémentiel n'est pas activé pour les objets Salesforce qui exécutent des suppressions définitives dans les enregistrements.
- Les modifications effectuées moins d'une heure avant l'exécution de la réplication ne sont pas appliquées. Tenez compte de ce point si vous avez des enregistrements fréquemment mis à jour.
- La meilleure pratique consiste à forcer une actualisation complète et régulière pour garantir l'application de toutes les modifications.
- Les champs de formule peuvent être exclus de la synchronisation avec votre objet répliqué en mode incrémentiel. Nous recommandons de désactiver les extractions incrémentielles des objets qui contiennent des champs de formule.
- Si vous modifiez un champ dans un nœud de flux de données `sfdcDigest`, par exemple pour ajouter ou supprimer des champs, ou modifier des attributs de champ, Wave déclenche une extraction complète des données de l'objet lors de l'exécution suivante de la réplication.

Configuration des paramètres de réplication

Lorsqu'un objet Salesforce est activé pour la réplication, vous pouvez configurer ses paramètres de réplication afin de désactiver les champs que vous ne souhaitez pas répliquer, d'ajouter un filtre pour répliquer uniquement des données spécifiques ou de désactiver la réplication pour un objet. Ces paramètres sont configurés via le gestionnaire de données.

Pour configurer les paramètres de réplication, procédez comme suit :

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône d'engrenage (⚙️), puis sur **Gestionnaire de données** pour ouvrir le gestionnaire de données.
2. Dans le gestionnaire de données, cliquez sur l'onglet **Réplication**.
L'onglet **Réplication** affiche la liste des objets Salesforce activés pour la réplication.
3. Cliquez sur un objet pour ouvrir ses paramètres de réplication.
Un aperçu des données répliquées s'affiche.
4. Pour désactiver un champ pour la réplication, survolez l'en-tête de colonne du champ, puis cliquez sur la croix qui s'affiche.



ATTENTION: Si vous désactivez la réplication pour un champ utilisé dans un flux de données, ce dernier échoue. Avant de procéder, assurez-vous que le champ n'est pas utilisé.

5. Pour filtrer les données répliquées, cliquez sur

a. Saisissez un filtre en utilisant une expression de clause WHERE SOQL (Salesforce Object Query Language). Par exemple :

`RecordType = 'B2B' AND Status = 'Open'`

b. Cliquez sur **Terminé**.

Remarque: Vos données d'aperçu ne reflètent aucun filtre que vous ajoutez. Les filtres sont appliqués uniquement lors de l'enregistrement des paramètres de réplication.

6. Pour enregistrer les paramètres de réplication, cliquez sur **Enregistrer**.

Remarque: Si vous désactivez la réplication pour un champ, vous ne pouvez pas la réactiver via les paramètres de réplication. Vous pouvez réactiver un champ en l'ajoutant au noeud sfcdDigest dans votre flux de données. Reportez-vous à Ajout d'objets et de champs à la réplication.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer les paramètres de réplication :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Désactivation de la réplication pour un objet

Désactivez la réplication pour un objet dans le gestionnaire de données afin de l'exclure de la réplication.



ATTENTION: Si vous désactivez la réplication pour un objet utilisé dans un flux de données, ce dernier échoue et les jeux de données et tableaux de bord dépendants ne fonctionnent plus. Avant de procéder, assurez-vous que l'objet n'est pas utilisé.

Pour désactiver la réplication pour un objet, procédez comme suit :

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône d'engrenage (), puis sur **Gestionnaire de données** pour ouvrir le gestionnaire de données.
2. Dans le gestionnaire de données, cliquez sur l'onglet Réplication.
L'onglet Réplication affiche la liste des objets Salesforce activés pour la réplication.
3. Cliquez sur le bouton des actions () à droite de l'objet, puis sélectionnez **Désactiver la réplication**.
Un message d'avertissement s'affiche.
4. Lisez attentivement le message, puis cliquez sur **Désactiver**.



Remarque: Si vous désactivez la réplication pour un objet, vous ne pouvez pas la réactiver dans le gestionnaire de données. Vous pouvez réactiver un objet en ajoutant un noeud sfdcDigest à votre flux de données. Reporter-vous à Ajout d'objets et de champs à la réplication.

Planification, exécution et surveillance de la réplication

Vous pouvez planifier l'exécution automatique de la réplication ou l'exécuter manuellement, et suivre sa progression, le tout dans le gestionnaire de données.



Important: Une fois la réplication activée, assurez-vous de l'exécuter et qu'elle se termine avant l'exécution de vos flux de données. Les flux avec des noeuds sfdcDigest échouent tant que la réplication n'a pas été exécutée une première fois.

DANS CETTE SECTION :

[Planification de la réplication](#)

Planifiez l'exécution automatique de la réplication.

[Exécution de la réplication](#)

Exécutez la réplication manuellement à tout moment dans le gestionnaire de données.

[Surveillance de la réplication](#)

Surveillez la progression de la réplication dans le gestionnaire de données.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour désactiver la réplication d'un objet :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Planification de la réplication

Planifiez l'exécution automatique de la réplication.

 **Remarque:** Lorsque vous planifiez la réplication, notez qu'elle est prise en compte dans votre limitation de 24 exécutions de flux de données par jour. Par exemple, si votre organisation utilise les applications Sales Wave et Service Wave, un flux de données d'utilisateur et la réplication, vous avez quatre flux de données séparés. Si vous planifiez l'exécution de chaque flux toutes les six heures, vous atteignez la limitation quotidienne.

Pour planifier la réplication, procédez comme suit :

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône d'engrenage (), puis sur **Gestionnaire de données** pour ouvrir le gestionnaire de données.
2. Dans le gestionnaire de données, cliquez sur l'onglet Réplication.
L'onglet Réplication affiche la liste des objets Salesforce activés pour la réplication.
3. Cliquez sur **Modifier la planification de la réplication**.
La boîte de dialogue de planification s'affiche.
4. Saisissez la fréquence, puis cliquez sur **Enregistrer**.
5. Cliquez sur **Terminé**.

Exécution de la réplication

Exécutez la réplication manuellement à tout moment dans le gestionnaire de données.

 **Remarque:** Lorsque vous exécutez manuellement la réplication, notez qu'elle est prise en compte dans votre limitation de 24 exécutions de flux de données par jour.

Pour exécuter la réplication, procédez comme suit :

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône d'engrenage (), puis sur **Gestionnaire de données** pour ouvrir le gestionnaire de données.
2. Dans le gestionnaire de données, cliquez sur l'onglet Réplication.
L'onglet Réplication affiche la liste des objets Salesforce activés pour la réplication.
3. Cliquez sur **Exécuter la réplication maintenant**.
La page Surveiller du gestionnaire de données s'ouvre pour afficher la réplication de chaque objet en tant que tâche séparée.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition.
Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour désactiver la réplication d'un objet :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition.
Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour désactiver la réplication d'un objet :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Surveillance de la réplication

Surveillez la progression de la réplication dans le gestionnaire de données.

Pour surveiller la réplication, procédez comme suit :

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône d'engrenage (), puis sur **Gestionnaire de données** pour ouvrir le gestionnaire de données.
2. Dans le gestionnaire de données, cliquez sur **Surveiller**.
L'onglet Réplication affiche la liste des objets Salesforce activés pour la réplication.
3. Cliquez sur **Exécuter la réplication maintenant**.
La page affiche les informations de surveillance des données Wave.

Ajout d'objets et de champs à la réplication

Il n'est pas possible d'ajouter des objets ou des champs à une réplication dans le gestionnaire de données. Ajoutez un nouvel objet ou un nouveau champ en ajoutant pour lui un noeud sfdcDigest dans vos flux de données planifiés. Le nouvel objet ou le nouveau champ est automatiquement ajouté à la réplication lors de l'enregistrement du flux de données.

Considérations relatives à la mise à jour des flux de données avec la réplication activée

Si vous avez activé la réplication, tenez compte des points ci-dessous lors de la prochaine mise à niveau d'un flux de données planifié.

- Wave valide le fichier de définition du flux lorsque vous le chargez. Si des erreurs sont affichées, corrigez-les avant de recharger le fichier.
- Les chargements du fichier de définition du flux de données peuvent être plus longs, car Wave valide le fichier et utilise les noeuds sfdcDigest pour définir les paramètres de réplication.
- Si vous retirez un champ du fichier de définition, il n'est pas désactivé dans les paramètres de réplication. Si nécessaire, vous pouvez désactiver le champ manuellement dans les paramètres de réplication. Reportez-vous à Configuration des paramètres de réplication.
- Si vous ajoutez un champ au fichier de définition, il est activé dans les paramètres de réplication.
- Si vous annulez la planification du flux de données, Wave ne désactive pas la réplication pour les objets et les champs.

Limitations de la réplication

Voici quelques points à considérer lorsque vous utilisez la réplication.

- Vous pouvez activer jusqu'à 40 objets pour la réplication. Si vous extrayez actuellement plus de 40 objets dans vos flux de données, contactez le support client de Salesforce avant d'activer la réplication.
- La réplication exécute une seule extraction par objet. Tenez compte de ce point si vous devez exécuter plusieurs extractions à partir du même objet. Par exemple, pour extraire les données filtrées et non filtrées d'un objet.
- La réplication est prise en compte dans votre limitation de 24 exécutions de flux de données par jour. Par exemple, si votre organisation utilise les applications Sales Wave et Service Wave, un flux de données d'utilisateur et la réplication, vous avez quatre flux de données séparés. Si vous planifiez l'exécution de chaque flux toutes les six heures, vous atteignez la limitation quotidienne.
- Un problème connu empêche la réplication de générer des e-mails de notification.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour désactiver la réplication d'un objet :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Connecteur Wave pour données Excel

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

Le connecteur Wave est disponible sous la forme d'une application pour la version bureau d'Excel 2013 et pour Excel Online dans Office 365. Le connecteur est disponible sous la forme d'une application dans la boutique des applications Microsoft pour Office ou dans le catalogue d'applications privées de votre organisation. Après l'installation du connecteur, il vous suffit de pointer et cliquer pour importer des données d'Excel dans Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

[Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel](#)

Le Connecteur Wave permet aux utilisateurs d'importer rapidement et facilement des données de Excel 2013 dans Salesforce Wave Analytics..

Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel

Le Connecteur Wave permet aux utilisateurs d'importer rapidement et facilement des données de Excel 2013 dans Salesforce Wave Analytics..

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour importer des données de Excel 2013 à Wave Analytics :

- Charger des données externes dans Wave Analytics

Salesforce Wave Connector for Excel

Get Started

The Wave Connector makes it easy to create datasets for Salesforce Analytics Cloud using data in Excel. Just drag to select data in Excel, name your dataset, and click Submit Data. The data you selected will be instantly imported to Salesforce.

Name Your Dataset

EventMarketingLead/rackin

Data Selection

Columns: 15
Rows: 1048576

Title	Data Type
Lead Count	Numeric
CampaignID	Text
StartDate	Date
Product	Text
Location	Text
LeadSource	Text
EmailAddress	Text
AccountID	Text
Customer	Text

Submit Data

Si vous utilisez Excel 2013 pour le bureau ou Office 365, la version Office Online d'Excel, le Connecteur Wave vous propose un moyen formidable d'ajouter vos données dans Salesforce Wave Analytics. Après l'installation du Connecteur, sélectionnez simplement les données depuis Excel, cliquez sur Soumettre et le Connecteur travaille pour vous en important les données dans Wave Analytics et en créant un jeu de données.

Voici comment installer le Connecteur :

1. Ouvrez Excel, la version de bureau ou Office Online.
2. Ouvrez l'onglet Insérer.
3. Cliquez sur Applications pour Office.
4. Recherchez le Connecteur Wave, et cliquez dessus pour l'installer.
5. Saisissez vos identifiants Salesforce pour ouvrir le Connecteur.

Une fois le Connecteur installé, suivez les instructions dans la fenêtre Connecteur pour créer des jeux de données basés sur les données Excel. Lancer le Connecteur vous connecte automatiquement à Salesforce Wave Analytics. Cliquez sur l'icône Aide du Connecteur pour obtenir des informations complètes sur l'utilisation de l'application.

Création d'un jeu de données avec des données externes

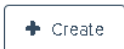
Pour créer un jeu de données, vous pouvez charger des données externes via l'interface utilisateur ou via l'API des données externes. Lorsque vous chargez un fichier de données externe (sous le format .csv, .gz ou .zip), vous pouvez également fournir un fichier de métadonnées. Un fichier de métadonnées contient les attributs des métadonnées qui décrivent la structure des données dans le fichier de données externe. Si vous chargez un fichier .csv à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées, que vous pouvez prévisualiser et modifier. Si vous ne fournissez pas de fichier de métadonnées, Wave Analytics importe toutes les colonnes du fichier de données externe en tant que dimensions.

 **Conseil:** Wave stocke temporairement les fichiers CSV et de métadonnées chargés uniquement à des fins de traitement. Une fois les jeux de données créés, Wave purge les fichiers. Si vous souhaitez utiliser les fichiers ultérieurement, conservez une copie.

Avant de charger des fichiers de données externes, consultez les exigences de format et les exemples de fichier .csv et de métadonnées dans [External Data Format Reference](#).

 **Remarque:** Vous pouvez utiliser l'API de données externes pour charger des fichiers de données externes. Utilisez l'API pour exploiter les fonctionnalités supplémentaires, comme effectuer des extractions incrémentielles et des opérations d'ajout, de suppression et de mise à jour/insertion. Pour plus d'informations sur l'API de données externes, reportez-vous au guide [External Data API Developer's Guide](#).

1. Dans la page d'accueil ou de l'application, cliquez sur **Créer > Jeu de données**.



2. Saisissez le nom de votre jeu de données dans le champ Nom du jeu de données.
Le nom ne peut pas dépasser 80 caractères.
3. Si vous souhaitez créer le jeu de données dans une autre application, sélectionnez une autre application dans la liste déroulante Application.
4. Cliquez sur **CSV**.
5. Ajoutez le fichier .csv.
Une fois le fichier .csv ajouté, Wave Analytics génère et ajoute automatiquement le fichier de métadonnées correspondant.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour charger des données externes :

- Charger des données externes dans Wave Analytics™

Dataset

Dataset Name

Sales Targets 2015

App

Shared App

Add External Data File (CSV) (Max: 500 MB)

ExternalData_Targets.csv

Add Metadata File (JSON)

ExternalData_Targets.json

Select file or drag file here...

Preview Data

Create Dataset

Remarque: Vous pouvez également charger un autre fichier de métadonnées que vous avez créé, pour remplacer le fichier généré. Si vous chargez votre propre fichier de métadonnées, le bouton **Prévisualiser les données** est désactivé.

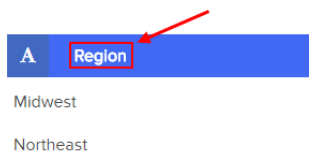
6. Pour changer les attributs des métadonnées dans le fichier généré, procédez comme suit :
 - a. Cliquez sur **Prévisualiser les données** pour afficher et modifier les attributs de métadonnées requis.

CSV File: ExternalData_Targets.csv Metadata File: ExternalData_Targets.json

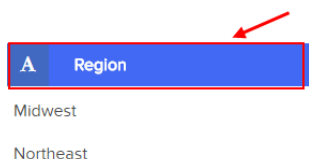
Cancel Submit

AccountOwner	Region	Target	TargetDate
Tony Santos	Midwest	10000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	50000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	0	12/1/2013
Bill Rolley	Midwest	15000	1/1/2011
Keith Laz	Southwest	35000	1/1/2011
Lucy Timmer	Southeast	40000	1/1/2011

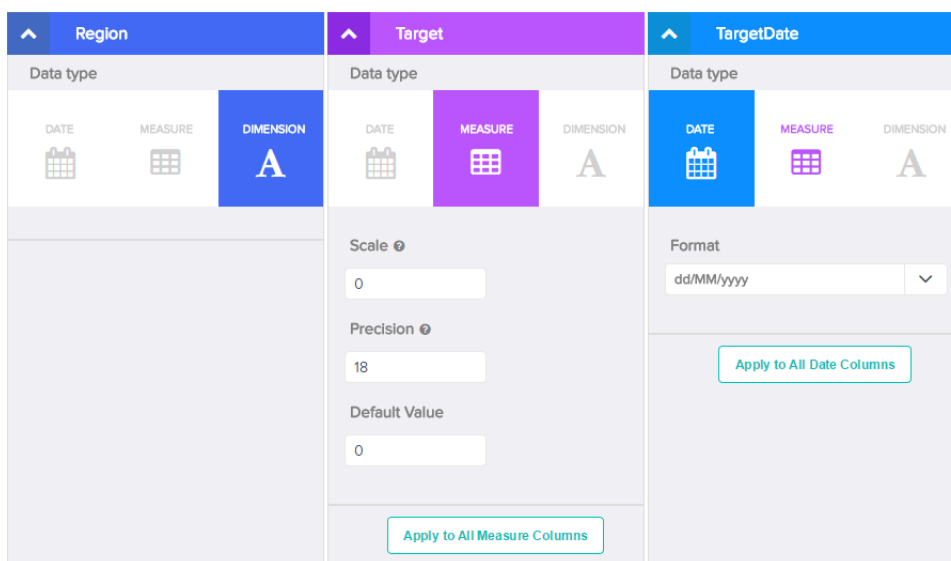
- b. Cliquez sur le nom d'une colonne pour le modifier. Le nom de la colonne est le nom complet dans le jeu de données. Le nom de la colonne ne peut pas dépasser 40 caractères.



- c. Cliquez sur l'en-tête de la colonne pour changer les autres attributs de la colonne.



Vous pouvez modifier les attributs uniquement des colonnes de mesure et de date.



- d. Pour appliquer les modifications à toutes les autres colonnes de même type, cliquez sur **Appliquer à toutes les colonnes de <type de données>**.
- e. Cliquez sur **Soumettre** pour enregistrer les modifications dans le fichier des métadonnées.

 **Remarque:** En cas d'erreur, le bouton **Soumettre** est grisé.

- f. Cliquez sur **OK** pour fermer le message de confirmation.
- g. Si vous souhaitez modifier les attributs de métadonnées facultatifs, cliquez sur  pour télécharger le fichier de métadonnées, le modifier, puis le charger.

7. Cliquez sur **Créer un jeu de données**.

Le chargement de vos fichiers de données est planifié. Le traitement du chargement des données peut prendre du temps. Vous pouvez suivre son statut dans la surveillance des données. Si le chargement réussit, le nouveau jeu de données est disponible à partir de la page d'accueil ou de l'application.

8. Cliquez sur **Continuer** pour ignorer le message de confirmation.

DANS CETTE SECTION :

[Règles de génération automatique d'un fichier de métadonnées](#)

Lorsque vous chargez un fichier .CSV à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées si le fichier .CSV remplit certains critères.

[Surveillance d'un chargement de données externes](#)

Lorsque vous chargez un fichier de données externes, Wave Analytics déclenche une tâche qui charge les données dans le jeu de données spécifié. Vous pouvez utiliser la surveillance des données pour surveiller la tâche de chargement et résoudre les problèmes.

Règles de génération automatique d'un fichier de métadonnées

Lorsque vous chargez un fichier .CSV à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées si le fichier .CSV remplit certains critères.

Pour permettre à Wave Analytics de générer un fichier de métadonnées, un fichier .CSV doit remplir les critères suivants :

- Le fichier doit être de type .csv, pas .gz ni .zip.
- Le fichier doit inclure une ligne pour l'en-tête de colonne et au moins un enregistrement.
- Le fichier CSV doit remplir tous les critères de Wave Analytics comme mentionné dans la [Référence du format des données externes](#).

Wave Analytics génère les attributs de métadonnées de chaque colonne .CSV en fonction des 100 premières lignes du fichier .CSV. Wave Analytics utilise les règles ci-dessous pour convertir les noms de colonne .CSV en étiquettes de champ.

- Les caractères spéciaux et les espaces sont remplacés par des traits de soulignement. Par exemple, « Nom complet » devient « Nom_complet ».
- Les traits de soulignement consécutifs sont remplacés par un seul trait de soulignement (sauf lorsque le nom de la colonne se termine par « __c »). Par exemple « Nom__complet » devient « Nom_complet ».
- Le préfixe « X » est ajouté à l'étiquette du champ lorsque le premier caractère du nom de la colonne est numérique. Par exemple « 30Jours » devient « X30Jours ».
- Le nom du champ est remplacé par « Colum » suivi du numéro de la colonne lorsque les caractères du nom de la colonne ne sont pas tous alphanumériques. Par exemple, le nom de colonne quatre « *&^*(&*(% » devient « Column4 ».
- Les traits de soulignement au début et à la fin de l'étiquette du champ sont supprimés pour éviter que l'étiquette ne commence et ne se termine par un trait de soulignement.
- Une étiquette de champ dérivée est incrémentée si elle est identique à une étiquette existante. Par exemple, si « X2 » existe déjà, « X21 », puis « X22 », « X23 »... sont utilisées.



Conseil: Vous pouvez télécharger le fichier de métadonnées généré afin de modifier les paramètres des métadonnées, puis charger le fichier pour appliquer les modifications. Vous pouvez télécharger le fichier de métadonnées lorsque vous créez ou modifiez un jeu de données.

Surveillance d'un chargement de données externes

Lorsque vous chargez un fichier de données externes, Wave Analytics déclenche une tâche qui charge les données dans le jeu de données spécifié. Vous pouvez utiliser la surveillance des données pour surveiller la tâche de chargement et résoudre les problèmes.

La vue Tâches (1) de la surveillance des données affiche le statut, l'heure de début et la durée de chaque tâche de flux de données et tâche de chargement de données externes. Il indique les tâches des sept derniers jours et conserve les journaux pendant 30 jours.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à la surveillance des données :

- Modifier les flux de données Wave Analytics, "Charger des données externes dans Wave Analytics," ou "Gérer Wave Analytics"

Dataflow	Start Time	Duration	Status	Message
Default Salesf...	Today at 7:39 AM	24 seconds	Successful	
Default Salesf...	Yesterday at 7:39 AM	0 hours, 10...	Failed	Queue wait time exceeded limi
Sales_Targets...	2 Days Ago at 9:34 AM	0 hours, 1 ...	Failed	Error executing node load [roo

Node Name	Start Time	Duration	Node Type	Status
load	2 Days Ago at 9:34 AM	0 hours, 1 minute	sfdcFetch	error
digest	N/A	N/A	csvDigest	pending
optimize-register	N/A	N/A	optimizer	pending
register	N/A	N/A	sfdcRegister	pending

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur le bouton Engrenage (), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.

La vue Tâches est affichée par défaut. La vue Tâches affiche le flux de données et les tâches de chargement. La vue Tâches affiche le nom de chaque tâche de chargement sous le format `<dataset_name upload flow>`. Vous pouvez survoler une tâche pour afficher son nom complet.

 **Remarque:** Pour afficher les tâches de chargement de données externes dans la vue Tâches, vous devez sélectionner **Afficher** dans le champ Chargements de fichiers (2). Ce paramètre est sélectionné par défaut.

2. Pour afficher le dernier statut d'une tâche, cliquez sur le bouton Actualiser les tâches ().
Chaque tâche peut avoir l'un des statuts ci-dessous.

Statut	Description
En file d'attente	Pour commencer, la tâche est mise dans la file d'attente.
Exécution	La tâche est en cours d'exécution.
Échec	La tâche a échoué.
Terminé	La tâche a été exécutée avec succès.
Avertissement	La tâche s'est terminée avec succès mais certaines lignes ont échoué.

3. Pour afficher les détails d'exécution d'une tâche, développez le noeud de la tâche (3).
Les détails d'exécution sont affichés sous la tâche. Dans la section des détails d'exécution, faites défiler vers la droite pour afficher les informations sur les lignes traitées.
4. Pour résoudre les problèmes d'une tâche dont certaines lignes ont échoué, consultez le message d'erreur. Vous pouvez également cliquer sur le bouton de téléchargement (1) dans la section des détails d'exécution pour télécharger le journal d'erreur.

 **Remarque:** Seul l'utilisateur qui a chargé le fichier de données externe peut afficher le bouton de téléchargement.

Wave Analytics My Private App ×					
Jobs View ▼		Last refresh: Today at 2:29 PM		File Uploads	Show Hide
Dataflow	Start Time	Duration	Status	Message	
 Temp Upload ...	Today at 2:26 PM	0 hours, 2 ...	Warning	The job completed sucessfully, b	
Status	Input Rows Processed	Input Rows Failed	Output Rows Processed	Output Rows Failed	
success	N/A	N/A	N/A	N/A	
warning	N/A	N/A	11	1 	 1
success	N/A	N/A	N/A	N/A	
success	N/A	N/A	N/A	N/A	

Le journal d'erreur contient une liste des lignes ayant échoué.

ExternalFileWorkflow06V4000000005mEAA_digest.csv						
	A	B	C	D	E	F
1	row	error	File_Name	Page_Views	View_Date	Authenticated
2		7 (column: Page_Views) strconv.ParseFloat: parsing "Text": invalid syntax	about:blank	Text	5/1/2015	No
3						
4						

5. Pour résoudre les problèmes d'une tâche ayant échoué, consultez le message d'erreur et les détails d'exécution.

Modification d'un jeu de données

Vous pouvez modifier un jeu de données pour changer son nom, l'application, le prédicat de sécurité ou le fichier de métadonnées étendues (XMD) associé au jeu de données. Avec des jeux de données créés à partir d'un fichier de données externes, vous pouvez également charger un nouveau fichier de données externes ou de métadonnées afin de mettre à jour les données ou les métadonnées.

Si vous ajoutez un fichier de données externe, Wave Analytics génère et ajoute le fichier de métadonnées correspondant. Pour apporter d'autres modifications aux métadonnées, vous pouvez cliquer sur **Prévisualiser les données** ou télécharger et modifier le fichier de métadonnées généré. Vous pouvez également charger votre propre fichier de métadonnées afin de remplacer le fichier généré.

1. Dans la page d'accueil ou de l'application, cliquez sur l'onglet **Jeux de données**.
2. Surveillez le jeu de données que vous souhaitez modifier, puis cliquez sur **Modifier**.
3. Configurez les options suivantes si elles sont applicables.

Option	Description
Nom du jeu de données	Pour renommer le jeu de données, saisissez un nouveau nom. Le nom ne peut pas dépasser 80 caractères.
Application	Pour déplacer le jeu de données vers une nouvelle application, saisissez le nom de cette application.
Ajouter un fichier de métadonnées étendues (JSON)	Pour personnaliser la mise en forme des tableaux de bord associés au jeu de données, spécifiez un fichier de données étendues. Pour plus d'informations sur les fichiers de métadonnées étendues, reportez-vous à <i>Référence des métadonnées étendues (XMD)</i>.
Ajouter un fichier de données externe (CSV)	Pour remplacer les données existantes dans le jeu de données à partir d'un fichier de données externe, spécifiez le nom de ce fichier. La taille maximale de fichier est de 500

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier un jeu de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Option	Description
	Mo. Vous pouvez charger un fichier .CSV, .GZ ou .ZIP. Pour plus d'informations sur les fichiers de données externes et les fichiers de métadonnées, reportez-vous à <i>Référence du format des données externes</i>.
Ajouter un fichier de métadonnées (JSON)	Pour redéfinir la structure du fichier de données externe, spécifiez un fichier de métadonnées. Si vous chargez un nouveau fichier de métadonnées, vous devez également charger le fichier de données externe correspondant. Pour plus d'informations sur les fichiers de métadonnées, reportez-vous à <i>External Data Format Reference</i>.
Prédicat de sécurité	Pour appliquer la sécurité au niveau de la ligne dans le jeu de données, ajoutez un prédicat de sécurité. Pour plus d'informations sur les prédicats, reportez-vous à Sécurité au niveau de la ligne pour des jeux de données.

4. Si vous avez chargé un nouveau fichier .csv, cliquez sur **Prévisualiser les données** pour afficher et modifier les attributs de métadonnées requis.

Vous pouvez modifier les métadonnées facultatives ultérieurement.

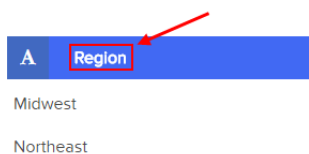
 **Remarque:** Si vous avez chargé votre propre fichier de métadonnées, le bouton **Prévisualiser les données** est désactivé.

Lorsque vous cliquez sur **Prévisualiser les données**, la page d'aperçu s'affiche.

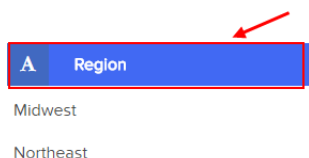
Salesforce Analytics Admin User			
Dataset		Analytics	
CSV File: ExternalData_Targets.csv Metadata File: ExternalData_Targets.json		Cancel	Submit
A AccountOwner	A Region	Target	TargetDate
Tony Santos	Midwest	10000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	50000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	0	12/1/2013
Bill Rolley	Midwest	15000	1/1/2011
Keith Laz	Southwest	35000	1/1/2011
Lucy Timmer	Southeast	40000	1/1/2011

5. Pour chaque colonne :

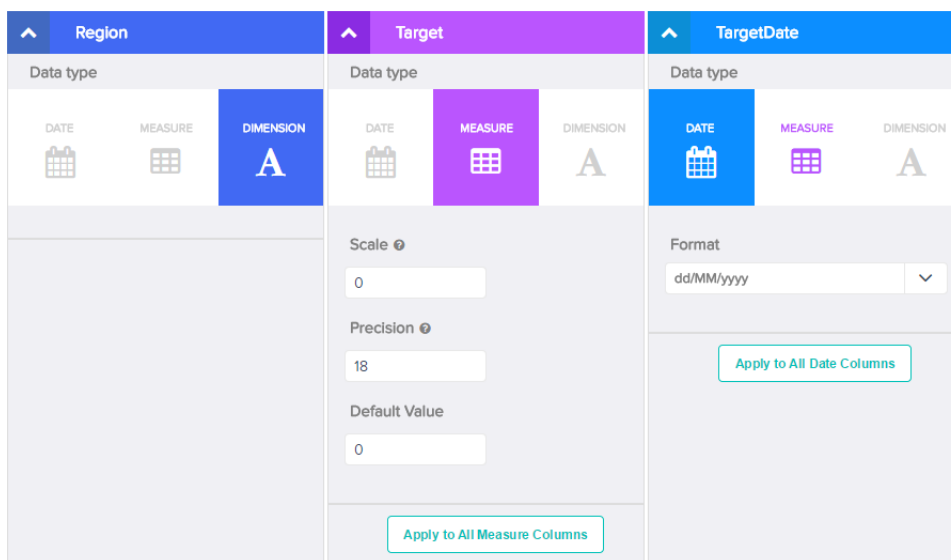
- a. Cliquez sur le nom d'une colonne pour le modifier. Le nom de la colonne est le nom complet dans le jeu de données. Le nom de la colonne ne peut pas dépasser 40 caractères.



- b. Cliquez sur l'en-tête de la colonne pour changer les autres attributs requis pour la colonne.



Vous pouvez modifier les attributs uniquement des colonnes de mesure et de date.



- c. Pour appliquer les modifications à toutes les autres colonnes de même type, cliquez sur **Appliquer à toutes les colonnes de <type de données>**.
6. Cliquez sur **Soumettre** pour enregistrer les modifications apportées aux métadonnées dans la page de prévisualisation du fichier de métadonnées.
-  **Remarque:** Si des erreurs sont détectées, le bouton **Soumettre** est grisé.
7. Cliquez sur **OK** pour fermer le message de confirmation.
8. Pour modifier les attributs de métadonnées facultatifs (qui ne sont pas visibles dans la page de prévisualisation), cliquez sur le  pour télécharger le fichier de métadonnées, modifiez-le, puis chargez-le.
9. Cliquez sur **Mettre à jour le jeu de données**.

10. Cliquez sur **Continuer** pour ignorer le message de confirmation.

Suppression d'un jeu de données

Supprimez les jeux de données inutiles de Mon application privée ou des applications partagées auxquelles vous avez au moins un accès en Éditeur. La suppression de jeux de données réduit l'encombrement et aide à satisfaire les limitations de votre organisation en nombre de lignes dans les jeux de données enregistrés.

Lorsque vous supprimez un jeu de données, Wave Analytics le supprime définitivement mais ne supprime pas les perspectives ou les tableaux de bord correspondants qui le référencent. Les perspectives et les tableaux de bord qui référencent un jeu de données supprimé ne sont plus disponibles. Par conséquent, Salesforce.com recommande de supprimer les perspectives et les tableaux de bord associés avant de supprimer le jeu de données.

Si une transformation de flux de données (edgemart ou sfcdRegister) référence un jeu de données, vous devez supprimer la référence avant de supprimer le jeu de données. Par exemple, pour supprimer le jeu de données « Opportunités », supprimez d'abord la transformation sfcdRegister dans l'extrait de flux de données ci-dessous.

```
{
...
  "Register_Dataset": {
    "action": "sfcdRegister",
    "parameters": {
      "alias": "Opportunities",
      "name": "Opportunities",
      "source": "Extract_Opportunities"
    }
  },
...}
```

 **ATTENTION:** Vous ne pouvez pas restaurer un jeu de données supprimé.

1. Dans la page d'accueil ou de l'application, cliquez sur l'onglet **Jeux de données**.
2. Survolez le jeu de données que vous souhaitez supprimer, puis cliquez sur **Modifier**.
3. Cliquez sur **Supprimer le jeu de données**.
Le cas échéant, Wave Analytics affiche la liste de toutes les perspectives et de tous les tableaux de bord qui référencent le jeu de données et auxquels vous avez accès en lecture. Une fois le jeu de données supprimé, les perspectives et les tableaux de bord qui le référencent ne peuvent plus être utilisés.
4. Cliquez sur **Supprimer définitivement** pour confirmer.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer un jeu de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics.

Sécurité au niveau de la ligne des jeux de données

Si un utilisateur de Wave Analytics a accès à un jeu de données, il peut accéder par défaut à tous les enregistrements du jeu de données. Vous pouvez toutefois mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans le jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements. Certains enregistrements peuvent contenir des données confidentielles qui ne doivent pas être accessibles à tous.

Pour mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne, définissez un prédicat pour chaque jeu de données dans lequel vous souhaitez limiter l'accès aux enregistrements. Un *predicat* est une condition de filtre qui définit l'accès au niveau de la ligne aux enregistrements d'un jeu de données.

Lorsqu'un utilisateur soumet une requête pour un jeu de données qui a un prédicat, Wave Analytics vérifie le prédicat afin de déterminer les enregistrements auxquels l'utilisateur a accès. Si l'utilisateur n'a pas accès à un enregistrement, Wave Analytics ne le renvoie pas.

Le prédicat est flexible et peut modéliser différents types de stratégie de sécurité. Vous pouvez par exemple créer des prédicats basés sur :

- La propriété de l'enregistrement. Permet à chaque utilisateur d'afficher uniquement les enregistrements qui lui appartiennent.
- Gestion de la visibilité. Permet à chaque utilisateur d'afficher les enregistrements qui appartiennent à ou sont partagés par leurs subordonnés dans la hiérarchie des rôles.
- Collaboration en équipe ou sur un compte. Permet à tous les membres d'une équipe, par exemple une équipe d'opportunité, d'afficher les enregistrements partagés avec l'équipe.
- Combinaison des différentes exigences de sécurité. Par exemple, vous pouvez définir un prédicat basé sur la hiérarchie des rôles Salesforce, les équipes et la propriété des enregistrements.

Le type de stratégie de sécurité que vous mettez en oeuvre dépend du niveau de restriction que vous souhaitez pour l'accès aux enregistrements dans le jeu de données.



ATTENTION: Si la sécurité au niveau de la ligne n'est pas appliquée à un jeu de données, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données peuvent afficher tous les enregistrements qu'il contient.

DANS CETTE SECTION :

[Considérations relatives à la définition d'un prédicat dans un jeu de données](#)

Il ne suffit pas de définir l'expression de prédicat pour appliquer un prédicat à un jeu de données. Vous devez également considérer la dépendance du prédicat aux informations du jeu de données et l'emplacement dans lequel l'expression de prédicat est définie.

[Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement](#)

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient les cibles commerciales de chaque propriétaire de compte. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement dans le jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les cibles commerciales des comptes dont il est propriétaire. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

[Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée une équipe d'opportunité](#)

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur des données Salesforce, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur une équipe d'opportunité. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle seuls les membres de l'équipe d'opportunité peuvent afficher leur opportunité. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles et la propriété de l'enregistrement

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles Salesforce et la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les opportunités dont il est propriétaire ou qui appartiennent à ses subordonnés dans la hiérarchie des rôles Salesforce. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Transformation sfdcRegister](#)

[Paramètres sfdcRegister](#)

Considérations relatives à la définition d'un prédicat dans un jeu de données

Il ne suffit pas de définir l'expression de prédicat pour appliquer un prédicat à un jeu de données. Vous devez également considérer la dépendance du prédicat aux informations du jeu de données et l'emplacement dans lequel l'expression de prédicat est définie.

Vous pouvez créer une expression de prédicat basée sur les informations d'un jeu de données. Par exemple, pour permettre à chaque utilisateur d'afficher uniquement les enregistrements de jeux de données qui leur appartiennent, vous pouvez créer un prédicat basé sur la colonne d'un jeu de données qui répertorie le propriétaire de chaque enregistrement. Si nécessaire, vous pouvez charger des données supplémentaires dans un jeu de données requis par le prédicat.

L'emplacement dans lequel vous définissez le prédicat varie.

- Pour appliquer un prédicat dans un jeu de données créé à partir d'un flux de données, ajoutez le prédicat dans le champ **rowLevelSecurityFilter** de la transformation Register. Wave Analytics applique le prédicat lors de l'exécution suivante du flux de données.
- Pour appliquer un prédicat dans un jeu de données créé à partir d'un fichier de données externe, définissez le prédicat dans le champ **rowLevelSecurityFilter** du fichier de métadonnées associé au fichier de données externe. Wave Analytics applique le prédicat lorsque vous chargez le fichier de métadonnées et le fichier de données externe. Si vous avez déjà créé le jeu de données à partir d'un fichier de données externe, vous pouvez modifier le jeu de données afin d'appliquer ou de modifier le prédicat.

Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient les cibles commerciales de chaque propriétaire de compte. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement dans le jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les cibles commerciales des comptes dont il est propriétaire. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

 **Remarque:** Cet exemple montre l'application d'un prédicat à un jeu de données créé à partir d'un fichier CSV. Néanmoins, cette procédure peut également s'appliquer à un jeu de données créé à partir de données Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

1. Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Pour cet exemple, vous allez créer un jeu de données Targets qui contient toutes les cibles commerciales.

2. Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour des jeux de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

3. Ajout du prédicat au fichier de métadonnées

Pour un jeu de données créé à partir d'un fichier CSV, vous pouvez spécifier le prédicat dans le fichier de métadonnées associé au fichier CSV ou quand vous modifiez le jeu de données.

4. Création du jeu de données

Vous venez de mettre à jour le fichier de métadonnées avec le prédicat. Vous pouvez créer le jeu de données.

5. Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher ses propres cibles commerciales.

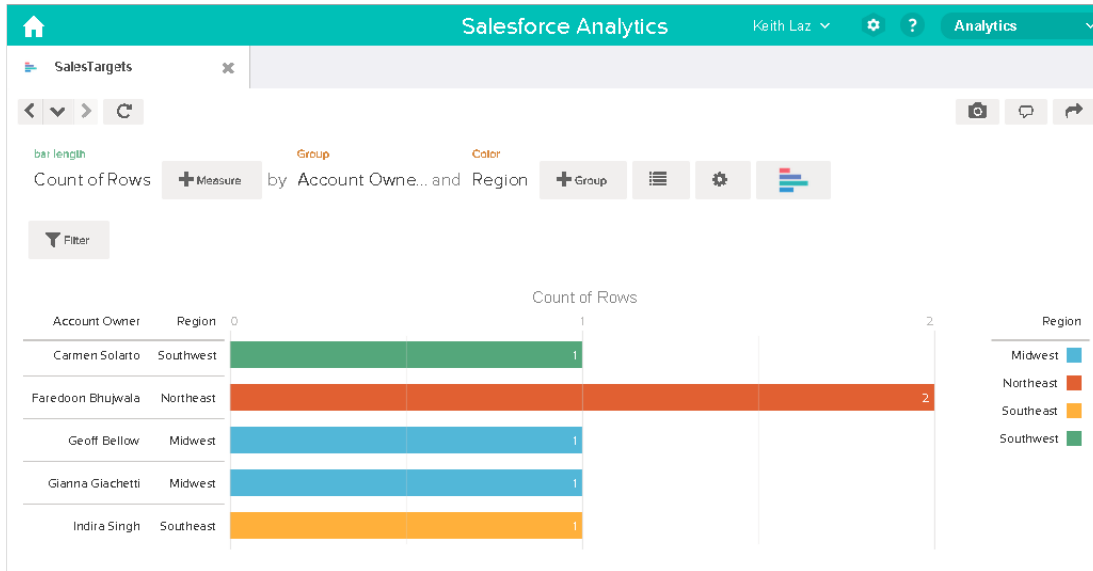
Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Pour cet exemple, vous allez créer un jeu de données Targets qui contient toutes les cibles commerciales.

Vous allez obtenir les cibles commerciales à l'aide du fichier CSV présenté ci-dessous.

AccountOwner	Region	Target	TargetDate
Tony Santos	Midwest	10000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	50000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	0	12/1/2013
Bill Rolley	Midwest	15000	1/1/2011
Keith Laz	Southwest	35000	1/1/2011
Lucy Timmer	Southeast	40000	1/1/2011

Si le jeu de données était créé sans mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données pourraient afficher les cibles commerciales de tous les propriétaires de compte. Par exemple, comme indiqué ci-dessous, Keith pourrait afficher les cibles commerciales de tous les propriétaires de compte.



Pour limiter l'accès aux enregistrements de ce jeu de données, vous devez appliquer la sécurité au niveau de la ligne.

Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour des jeux de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

Vous décidez de mettre en oeuvre le prédicat ci-dessous dans le jeu de données.

```
'AccountOwner' == "$User.Name"
```

Remarque: Dans ce document, tous les exemples de prédicat échappent les guillemets doubles, ce qui est requis pour saisir le prédicat dans la transformation Register ou le fichier de métadonnées. Ce prédicat met en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne en fonction de la propriété de l'enregistrement. En se basant sur le prédicat, Wave Analytics renvoie l'enregistrement de la cible commerciale lorsque l'utilisateur qui soumet la requête au jeu de données est le propriétaire du compte.

Examinons de plus près l'expression du prédicat :

- AccountOwner correspond à la colonne du jeu de données qui stocke le nom complet du propriétaire du compte de chaque cible commerciale.
- \$User.Name correspond à la colonne Nom de l'objet Utilisateur qui stocke le nom complet de chaque utilisateur. Wave Analytics effectue une recherche de référence pour obtenir le nom complet de l'utilisateur qui a soumis chaque requête.

Remarque: La référence renvoie une correspondance lorsque les noms dans AccountOwner et \$User.Name concordent parfaitement, avec la même casse.

Ajout du prédicat au fichier de métadonnées

Pour un jeu de données créé à partir d'un fichier CSV, vous pouvez spécifier le prédicat dans le fichier de métadonnées associé au fichier CSV ou quand vous modifiez le jeu de données.

Vous devez échapper les guillemets qui encadrent les valeurs de chaîne lorsque vous saisissez un prédicat dans le fichier de métadonnées.

Dans cet exemple, vous ajoutez le prédicat au fichier de métadonnées indiqué ci-dessous.

```
{
  "fileFormat": {
    "charsetName": "UTF-8",
    "fieldsDelimitedBy": ",",
    "fieldsEnclosedBy": "\"",
    "numberOfLinesToIgnore": 1 },
  "objects": [
    {
      "name": "Targets",
      "fullyQualifiedName": "Targets",
      "label": "Targets",
      "rowLevelSecurityFilter": "'AccountOwner' == \"\$User.Name\"",
      "fields": [
        {
          "name": "AccountOwner",
          "fullyQualifiedName": "Targets.AccountOwner",
          "label": "Account Owner",
          "type": "Text"
        },
        {
          "name": "Region",
          "fullyQualifiedName": "Targets.Region",
          "label": "Region",
          "type": "Text"
        },
        {
          "name": "Target",
          "fullyQualifiedName": "Targets.Target",
          "label": "Target",
          "type": "Numeric",
          "precision": 16,
          "scale": 0,
          "defaultValue": "0",
          "format": null
        },
        {
          "name": "TargetDate",
          "fullyQualifiedName": "Targets.TargetDate",
          "label": "TargetDate",
          "description": "",
          "type": "Date",
          "format": "dd/MM/yy HH:mm:ss",
          "isSystemField": false,
          "fiscalMonthOffset": 0
        }
      ]
    }
  ]
}
```


Création du jeu de données

Vous venez de mettre à jour le fichier de métadonnées avec le prédicat. Vous pouvez créer le jeu de données.

 **ATTENTION:** Pour exécuter les étapes de cet exemple de mise en oeuvre, n'utilisez pas un environnement de production. Assurez-vous que les modifications n'affectent pas les autres jeux de données que vous avez déjà créés.

Pour créer le jeu de données, suivez la procédure ci-dessous.

1. Dans Wave Analytics, accédez à la page d'accueil.
2. Cliquez sur **Créer > Jeu de données**.
3. Cliquez sur **CSV**.

L'écran ci-dessous s'affiche.

Éditions

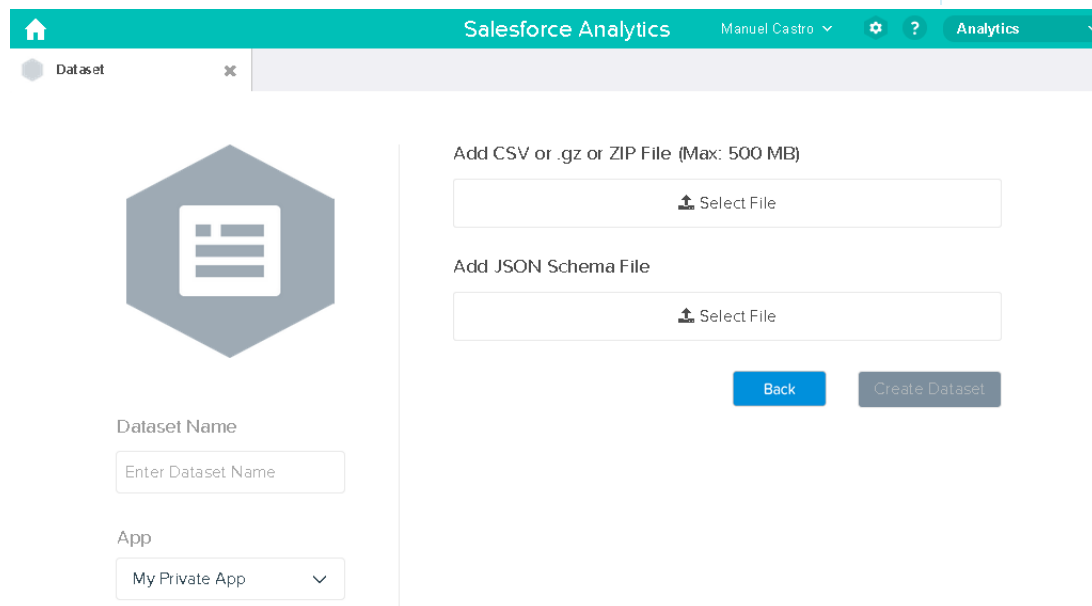
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour charger un fichier CSV et un fichier de métadonnées :

- Charger des données externes dans Wave Analytics



4. Sélectionnez le fichier CSV et le fichier de métadonnées (schéma).
5. Dans le champ **Nom du jeu de données**, saisissez « SalesTarget ».
6. Vous pouvez également sélectionner une autre application pour stocker le jeu de données.
7. Cliquez sur **Créer un jeu de données**.

Wave Analytics confirme la réussite du chargement, puis génère une tâche pour créer le jeu de données. Vous pouvez consulter le jeu de données SalesTarget une fois la tâche terminée.

8. Pour vérifier si la tâche a réussi, procédez comme suit :

- a. Cliquez sur l'icône d'engrenage () puis sélectionnez **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données. La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut. Elle indique le statut des tâches de chargement des flux de données et des données externes.
- b. Cliquez sur le bouton Actualiser les tâches () pour afficher le tout dernier statut des tâches.

Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

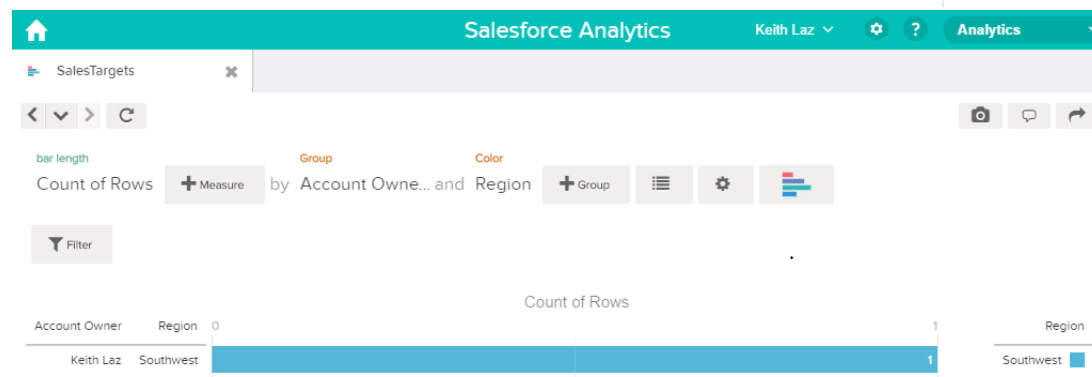
Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher ses propres cibles commerciales.

1. Connectez-vous à Wave Analytics en tant que Keith.
2. Ouvrez le jeu de données SalesTargets. Comme les perspectives ci-dessous l'indiquent, Keith peut afficher uniquement sa cible commerciale.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.



Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée une équipe d'opportunité

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur des données Salesforce, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur une équipe d'opportunité. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle seuls les membres de l'équipe d'opportunité peuvent afficher leur opportunité. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

DANS CETTE SECTION :

1. Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données OppTeamMember qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité.

2. Conception du flux de données pour charger les données

Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données Salesforce et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.

3. Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

4. Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne

Vous pouvez maintenant ajouter le prédicat au fichier de définition du flux de données.

5. Création du jeu de données

Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.

6. Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

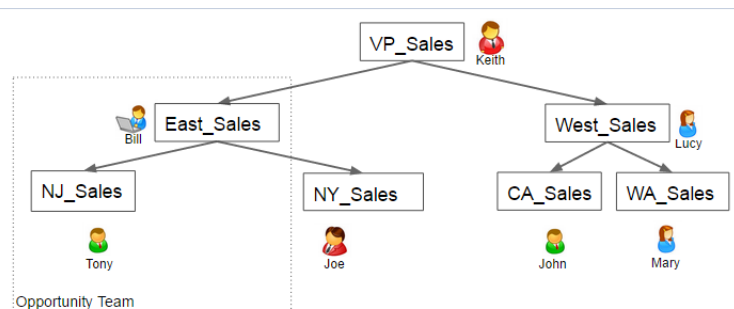
Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données OppTeamMember qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité.

Vous obtenez les opportunités à partir de l'objet Opportunité et les équipes d'opportunité à partir de l'objet OpportunityTeamMember. Les deux sont des objets Salesforce.

Dans cet exemple, votre organisation Salesforce inclut les équipes d'opportunité et les utilisateurs ci-dessous.



Votre organisation inclut également les opportunités ci-dessous, la plupart appartenant à Keith.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

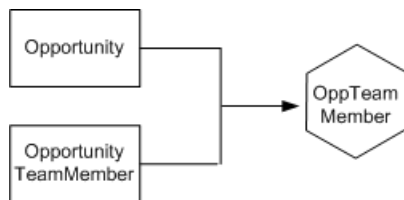
Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

All Opportunities						
Edit Delete Create New View						
List Feed Print						
New Opportunity						
A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z Other All						
Action	Opportunity Name	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
☐ Edit Del +	Acc - 1000 Widgets	Acc. salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
☐ Edit Del +	Acme - 1,200 Widgets	Acme	\$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
☐ Edit Del +	Acme - 200 Widgets	Acme	\$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
☐ Edit Del +	Acme - 600 Widgets	Acme	\$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
☐ Edit Del +	ESales_01	East Sales acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
☐ Edit Del +	Global Media - 400...	Global Media	\$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
☐ Edit Del +	salesforce.com - 1...	salesforce.com	\$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
☐ Edit Del +	salesforce.com - 2...	salesforce.com	\$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
☐ Edit Del +	salesforce.com - 50...	Global Media	\$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
☐ Edit Del +	salesforce.com - 50...	Global Media	\$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
☐ Edit Del +	West Sales_01	West Sales Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

Acc - 1000 Widgets est la seule opportunité partagée avec une équipe d'opportunité. Bill est le responsable des ventes de cette opportunité. Tony est le propriétaire de l'opportunité.

Conception du flux de données pour charger les données

Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données Salesforce et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.



Le flux de données extrait les données des objets Opportunity et OpportunityTeamMember, joint les données, puis les charge dans le jeu de données OppTeamMember.

Implémentons maintenant cette conception en JSON, qui est le format du fichier de définition du flux de données. Un fichier de définition de flux de données contient des transformations qui extraient, transforment et chargent des données dans un jeu de données.

En fonction de la conception, vous créez le JSON ci-dessous.

```

{
  "Extract_OpportunityTeamMember": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "OpportunityTeamMember",
      "fields": [
        { "name": "Name" },
        { "name": "OpportunityId" },
        { "name": "UserId" }
      ]
    }
  },
  "Extract_Opportunity": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {

```

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

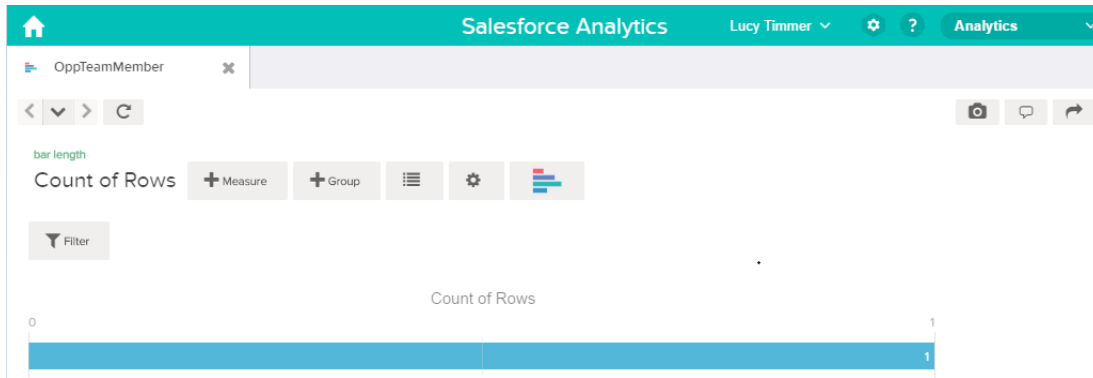
```

      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    },
    "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
        "left": "Extract_OpportunityTeamMember",
        "left_key": [
          "OpportunityId"
        ],
        "relationship": "TeamMember",
        "right": "Extract_Opportunity",
        "right_key": [
          "Id"
        ],
        "right_select": [
          "Name", "Amount"
        ]
      }
    },
    "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
        "alias": "OppTeamMember",
        "name": "OppTeamMember",
        "source": "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
        "rowLevelSecurityFilter": ""
      }
    }
  }
}

```

Si vous exécutiez ce flux de données, Wave Analytics générerait un jeu de données sans sécurité au niveau ligne. Ainsi, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données pourraient afficher l'opportunité partagée par l'équipe d'opportunité.

Dans l'exemple ci-dessous, Lucy pourrait afficher l'opportunité qui appartient à une équipe d'opportunité dont elle n'est pas membre.



Pour limiter l'accès aux enregistrements de ce jeu de données, vous devez appliquer la sécurité au niveau de la ligne.

Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

Vous décidez de mettre en oeuvre le prédicat ci-dessous dans le jeu de données.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

```
'UserId' == "$User.Id"
```

Ce prédicat compare la colonne UserId du jeu de données à l'ID de l'utilisateur qui exécute la requête au jeu de données. La colonne UserId du jeu de données contient l'ID d'utilisateur du membre d'équipe associé à chaque opportunité. Pour déterminer l'ID de l'utilisateur qui exécute la requête, Wave Analytics examine l'ID de l'utilisateur qui soumet la requête dans l'objet User.

À chaque correspondance, Wave Analytics renvoie l'enregistrement à l'utilisateur.

Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne

Vous pouvez maintenant ajouter le prédicat au fichier de définition du flux de données.

Vous ajoutez le prédicat à la transformation Register qui enregistre le jeu de données OppTeamMember comme indiqué ci-dessous.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

```
{
  "Extract_OppportunityTeamMember": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "OppportunityTeamMember",
      "fields": [
        { "name": "Name" },
        { "name": "OppportunityId" },
        { "name": "UserId" }
      ]
    }
  },
  "Extract_Oppportunity": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Oppportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  },
  "Augment_OppportunityTeamMember_Oppportunity": {
    "action": "augment",
    "parameters": {
      "left": "Extract_OppportunityTeamMember",
      "left_key": [
        "OppportunityId"
      ],
      "relationship": "TeamMember",
      "right": "Extract_Oppportunity",
      "right_key": [
        "Id"
      ]
    }
  }
}
```

```

    ],
    "right_select": [
        "Name", "Amount"
    ]
  },
  "Register_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
      "alias": "OppTeamMember",
      "name": "OppTeamMember",
      "source": "105_Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
      "rowLevelSecurityFilter": "'UserId' == \"\$User.Id\""
    }
  }
}

```

Création du jeu de données

Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.



ATTENTION: Pour exécuter les étapes de cet exemple de mise en oeuvre, assurez-vous de disposer de tous les objets et champs Salesforce requis, et n'utilisez pas un environnement de production. Assurez-vous que les modifications n'affectent pas les autres jeux de données que vous avez déjà créés. Effectuez une sauvegarde avant de modifier le fichier de définition du flux de données existant, car vous ne pouvez pas récupérer les anciennes versions du fichier.

Pour créer le jeu de données, suivez la procédure ci-dessous.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage (), puis sélectionnez **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données. La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.
3. Cliquez sur la liste des actions (1) du flux de données, puis sélectionnez **Télécharger** pour télécharger le fichier de définition de flux de données existant.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour télécharger, charger, exécuter et suivre un flux de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics.

Dataflow View	Last refresh: Today at 10:41 AM			
Default Salesforce Dataflow Last Modified By: Admin User		Runs every 24 hours at 7:46 AM SalesEdgeEltWorkflow - Run by Integration User		
START TIME	DURATION	STATUS	MESSAGE	Download Upload Start Schedule Unschedule
Today at 10:41 AM	N/A	Running		
Yesterday at 2:46 PM	0 hours, 2 minutes	Successful		

- Ouvrez le fichier de définition du flux de données dans un éditeur JSON ou texte.
- Ajoutez le JSON déterminé à l'étape précédente.
- Avant de sauvegarder le fichier de définition du flux de données, utilisez un outil de validation JSON afin de vérifier la validité du fichier JSON.
Le chargement d'un fichier de définition de flux de données JSON non valide entraîne une erreur. L'outil de validation JSON est disponible sur Internet.
- Enregistrez et fermez le fichier de définition du flux de données.
- Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Charger**.
- Sélectionnez le fichier de définition du flux de données mis à jour, puis cliquez sur **Charger**.
- Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Exécuter** pour exécuter la tâche du flux de données.
- Pour afficher le tout dernier statut d'une tâche du flux de données, cliquez sur le bouton **Actualiser les tâches** ().
Vous pouvez consulter le jeu de données OppTeamMember une fois la tâche du flux de données terminée.

Remarque: Si vous ajoutez un prédicat à un jeu de données déjà créé, chaque utilisateur doit se déconnecter et se reconnecter pour appliquer le prédicat.

Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

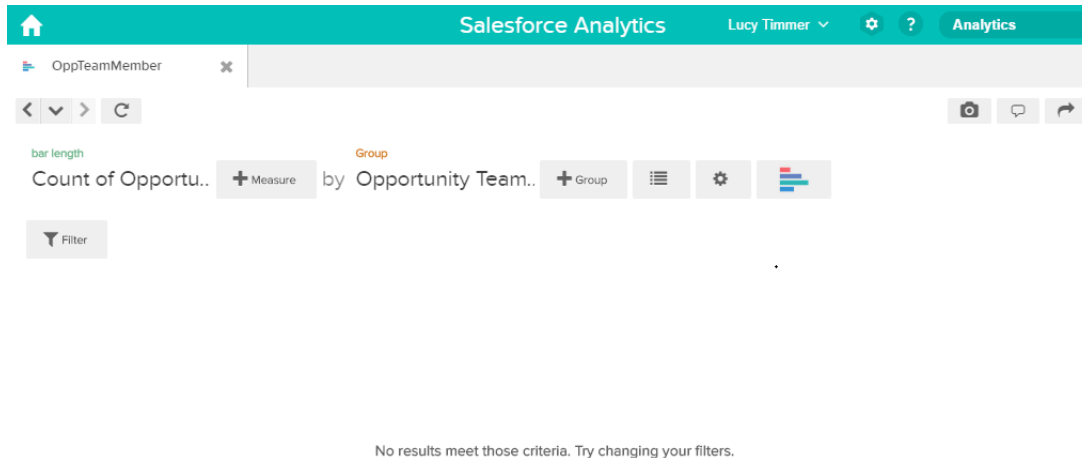
Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

- Connectez-vous à Wave Analytics en tant que Lucy.
- Ouvrez l'opportunité OppTeamMember.
Notez que Lucy ne peut plus afficher l'opportunité associée à l'équipe d'opportunité, car elle n'est pas membre de l'équipe.

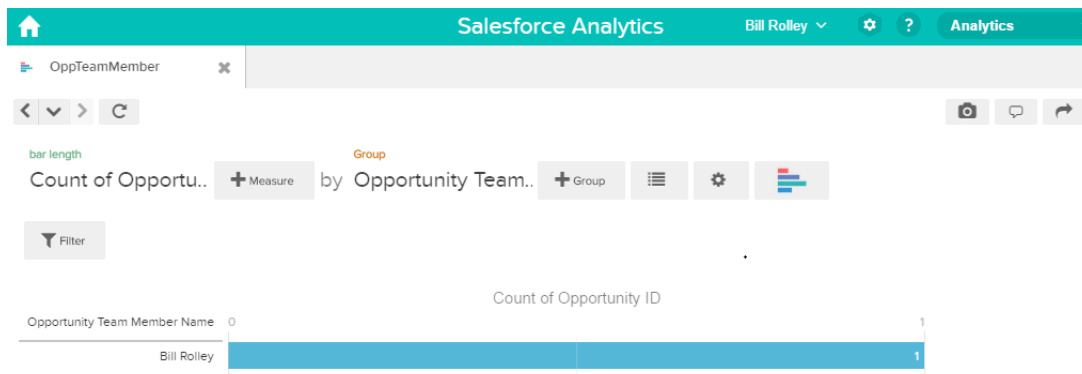
Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition.
Également disponible avec **Developer** Edition.



3. Déconnectez-vous, puis connectez-vous en tant que Bill.
Bill peut afficher l'opportunité qui est partagée par l'équipe d'opportunité dont il est membre.



Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles et la propriété de l'enregistrement

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles Salesforce et la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les opportunités dont il est propriétaire ou qui appartiennent à ses subordonnés dans la hiérarchie des rôles Salesforce. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

DANS CETTE SECTION :

1. [Détermination des données à inclure dans le jeu de données](#)

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer le jeu de données OppRoles qui contient toutes les opportunités, ainsi que les détails utilisateur de chaque propriétaire d'opportunité, notamment son nom complet, sa division et sa fonction.

2. Conception du flux de données pour charger les données

Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.

3. Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

4. Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne

Nous pouvons maintenant modifier le fichier de définition du flux de données afin de tenir compte du prédicat.

5. Création du jeu de données

Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.

6. Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

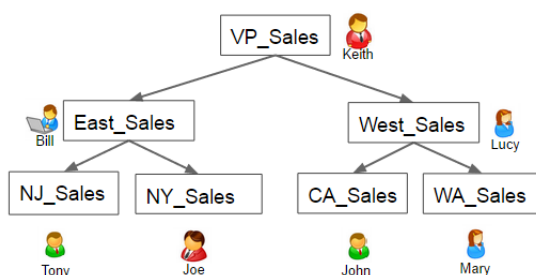
[Paramètres flatten](#)

Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer le jeu de données OppRoles qui contient toutes les opportunités, ainsi que les détails utilisateur de chaque propriétaire d'opportunité, notamment son nom complet, sa division et sa fonction.

Vous obtenez les opportunités à partir de l'objet Opportunity et les détails utilisateur à partir de l'objet User. Les deux sont des objets Salesforce.

Dans cet exemple, votre organisation Salesforce comprend la hiérarchie des rôles et les utilisateurs ci-dessous.



De plus, votre organisation inclut les opportunités ci-dessous, la plupart appartenant à Keith.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.



[Edit](#) | [Delete](#) | [Create New View](#)

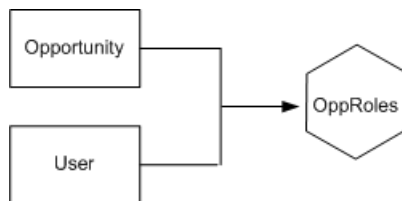
[List](#)
[Feed](#)

[New Opportunity](#)

	Action	Opportunity Name	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
☐	Edit Del +	Acc - 1000 Widgets	Acc salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
☐	Edit Del +	Acme - 1,200 Widgets	Acme	\$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
☐	Edit Del +	Acme - 200 Widgets	Acme	\$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
☐	Edit Del +	Acme - 600 Widgets	Acme	\$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
☐	Edit Del +	ESales_01	East Sales_acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
☐	Edit Del +	Global Media - 400...	Global Media	\$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
☐	Edit Del +	salesforce.com - 1...	salesforce.com	\$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
☐	Edit Del +	salesforce.com - 2...	salesforce.com	\$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
☐	Edit Del +	salesforce.com - 50...	Global Media	\$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
☐	Edit Del +	salesforce.com - 50...	Global Media	\$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
☐	Edit Del +	West Sales_01	West Sales_Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

Conception du flux de données pour charger les données

Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.



Le flux de données extrait les données des objets Opportunity et User, joint les données, puis les charge dans le jeu de données OppRoles.

Implémentons maintenant cette conception en JSON, qui est le format du fichier de définition du flux de données. Un fichier de définition de flux de données contient des transformations qui extraient, transforment et chargent des données dans un jeu de données.

En fonction de la conception, vous créez le JSON ci-dessous.

```

{
  "Extract_Opportunity": {
    "action": "sfdcDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  },
  "Extract_User": {
    "action": "sfdcDigest",

```

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

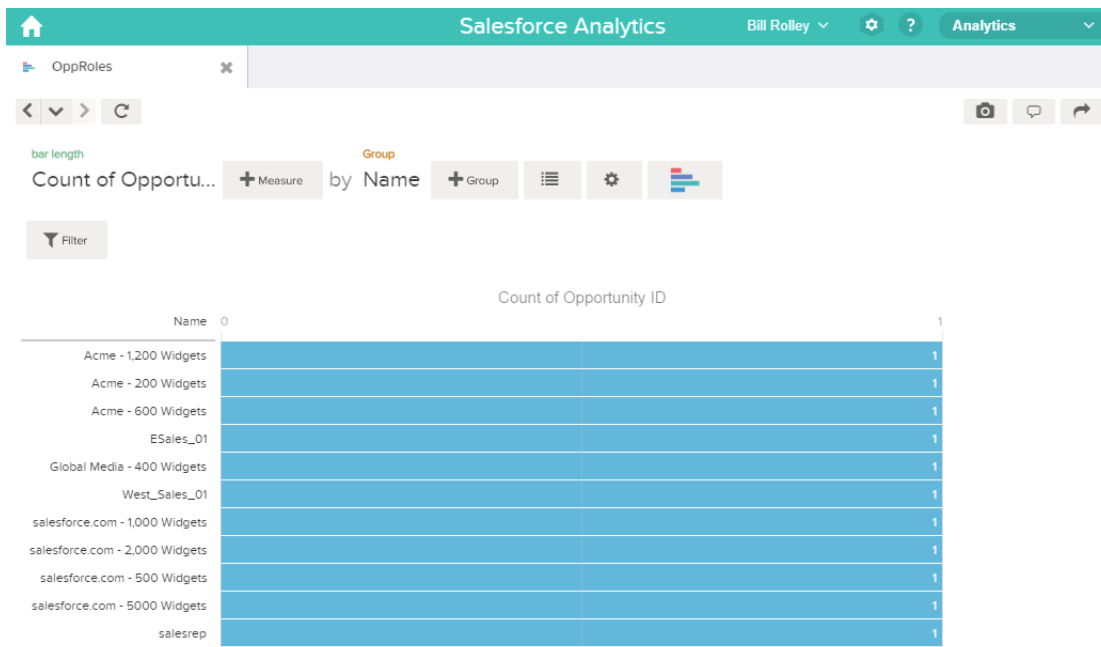
Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

```

    "parameters": {
      "object": "User",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Username" },
        { "name": "LastName" },
        { "name": "FirstName" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "CompanyName" },
        { "name": "Division" },
        { "name": "Department" },
        { "name": "Title" },
        { "name": "Alias" },
        { "name": "CommunityNickname" },
        { "name": "UserType" },
        { "name": "UserRoleId" }
      ]
    },
    "Augment_Opportunity_User": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
        "left": "Extract_Opportunity",
        "left_key": [
          "OwnerId"
        ],
        "right": "Extract_User",
        "relationship": "Owner",
        "right_select": [
          "Name"
        ],
        "right_key": [
          "Id"
        ]
      }
    },
    "Register": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
        "alias": "OppRoles",
        "name": "OppRoles",
        "source": "Augment_Opportunity_User",
        "rowLevelSecurityFilter": ""
      }
    }
  }
}

```

Si vous exécutiez ce flux de données, Wave Analytics générerait un jeu de données sans sécurité au niveau ligne. Ainsi, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données pourraient afficher toutes les opportunités. Dans l'exemple ci-dessous, Bill pourrait afficher toutes les opportunités, y compris celles de son responsable Keith.



Pour limiter l'accès aux enregistrements de ce jeu de données, vous devez appliquer la sécurité au niveau de la ligne.

Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

Vous décidez de mettre en oeuvre le prédicat ci-dessous dans le jeu de données.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

```
'ParentRoleIDs' == "$User.UserRoleId" || 'OwnerId' == "$User.Id"
```



Remarque: Le flux de données actuel ne contient aucune logique pour créer une colonne de jeu de données appelée « GParentRoleIDs ». ParentRoleIDs est un espace réservé pour le nom d'une colonne qui doit inclure cette information. À l'étape suivante, vous allez modifier le flux de données pour ajouter cette colonne au jeu de données. Le nom de la colonne change en fonction de votre configuration du flux de données.

En fonction du prédicat, Wave Analytics renvoie l'enregistrement d'opportunité si :

- L'utilisateur qui a soumis la requête est un parent de l'enregistrement d'opportunité selon la hiérarchie des rôles Salesforce. Wave Analytics détermine cette condition en fonction des ID de rôle dans la hiérarchie des rôles.
- Alternativement, l'utilisateur qui soumet la requête dans le jeu de données est le propriétaire de l'opportunité.

Examinons les deux parties de ce prédicat.

Partie du prédicat	Description
'ParentRoleIDs' == "\$User.UserRoleId"	- ParentRoleIDs correspond à une colonne du jeu de données qui contient la liste des ID de rôle, séparés par une virgule, de tous les utilisateurs de niveau supérieur au propriétaire de l'opportunité dans la hiérarchie des rôles. Vous allez créer cette colonne du jeu de données dans la section suivante. \$User.UserRoleId correspond à la colonne UserRoleId de l'objet Utilisateur. Wave Analytics examine l'ID de rôle de l'utilisateur qui soumet la requête à partir de l'objet Utilisateur.
'OwnerId' == "\$User.Id"	- OwnerId correspond à la colonne du jeu de données qui contient l'ID d'utilisateur du propriétaire de chaque opportunité. \$User.Id correspond à l'ID de colonne de l'objet Utilisateur. Wave Analytics examine l'ID de l'utilisateur qui soumet la requête à partir de l'objet Utilisateur.

Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne

Nous pouvons maintenant modifier le fichier de définition du flux de données afin de tenir compte du prédicat.

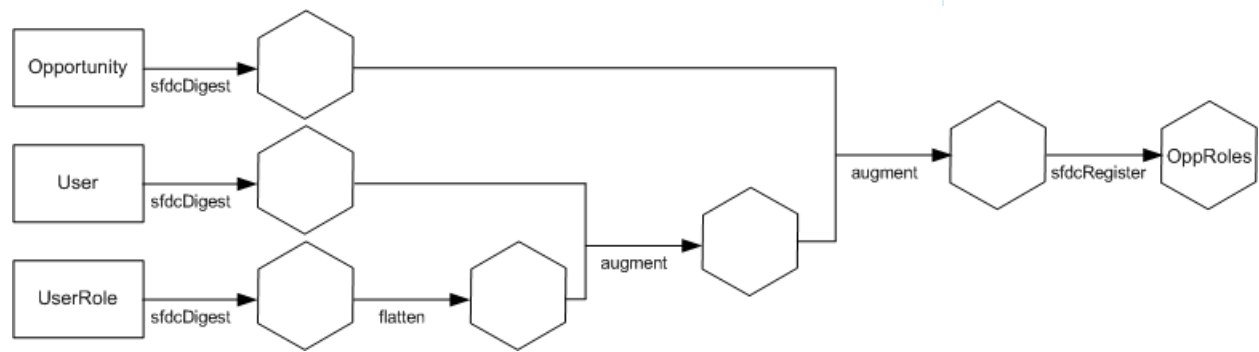
Dans ce scénario, vous modifiez le flux de données en fonction du prédicat.

- Ajoutez une colonne dans le jeu de données pour stocker la liste des ID de rôle, séparés par une virgule, de tous les parents de chaque propriétaire d'opportunité. Lors de la définition du prédicat à l'étape précédente, vous avez provisoirement référencé cette colonne « ParentRoleIDs ». Pour ajouter la colonne, vous modifiez la conception du flux de données comme indiqué dans le diagramme ci-dessous :

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec Enterprise Edition, Performance Edition et Unlimited Edition. Également disponible avec Developer Edition.



La nouvelle conception du flux de données inclut les modifications suivantes :

- Extrait les ID de rôle à partir de l'objet UserRole.
 - Utilise la transformation Flatten pour générer une colonne qui stocke la liste des ID de rôle, séparés par une virgule, de tous les parents de chaque utilisateur. Lors de la définition du prédicat à l'étape précédente, vous avez provisoirement référencé cette colonne « ParentRoleIds ».
 - Lie la nouvelle colonne au jeu de données OppRoles.
- Ajoutez le prédicat à la transformation Register qui enregistre le jeu de données OppRoles.

Vous modifiez le flux de données comme indiqué ci-dessous.

```
{
  "Extract_Opportunity": {
    "action": "sfcdDigest",
    "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "Amount" },
        { "name": "StageName" },
        { "name": "AccountId" },
        { "name": "OwnerId" }
      ]
    }
  },
  "Extract_User": {
    "action": "sfcdDigest",
    "parameters": {
      "object": "User",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "Username" },
        { "name": "LastName" },
        { "name": "FirstName" },
        { "name": "Name" },
        { "name": "CompanyName" },
        { "name": "Division" },
        { "name": "Department" },
        { "name": "Title" },
        { "name": "Alias" },
        { "name": "CommunityNickname" },
        { "name": "UserType" },
        { "name": "UserRoleId" }
      ]
    }
  },
  "Extract_UserRole": {
    "action": "sfcdDigest",
    "parameters": {
      "object": "UserRole",
      "fields": [
        { "name": "Id" },
        { "name": "ParentRoleId" },

```



```

        { "name": "RollupDescription" },
        { "name": "OpportunityAccessForAccountOwner" },
        { "name": "CaseAccessForAccountOwner" },
        { "name": "ContactAccessForAccountOwner" },
        { "name": "ForecastUserId" },
        { "name": "MayForecastManagerShare" },
        { "name": "LastModifiedDate" },
        { "name": "LastModifiedById" },
        { "name": "SystemModstamp" },
        { "name": "DeveloperName" },
        { "name": "PortalAccountId" },
        { "name": "PortalType" },
        { "name": "PortalAccountOwnerId" }
    ]
}
},
"Flatten_UserRole": {
    "action": "flatten",
    "parameters": {
        "multi_field": "Roles",
        "parent_field": "ParentRoleId",
        "path_field": "RolePath",
        "self_field": "Id",
        "source": "Extract_UserRole"
    }
},
"Augment_User_FlattenUserRole": {
    "action": "augment",
    "parameters": {
        "left": "Extract_User",
        "left_key": [
            "UserRoleId"
        ],
        "relationship": "Role",
        "right": "Flatten_UserRole",
        "right_key": [
            "Id"
        ],
        "right_select": [
            "Roles",
            "RolePath"
        ]
    }
},
"Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
    "action": "augment",
    "parameters": {
        "left": "Extract_Opportunity",
        "left_key": [
            "OwnerId"
        ],
        "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
        "relationship": "Owner",
        "right_select": [

```

```

        "Name",
        "Role.Roles",
        "Role.RolePath"
    ],
    "right_key": [
        "Id"
    ]
}
},
"Register": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
        "alias": "OppRoles",
        "name": "OppRoles",
        "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
        "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"\$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
== \"\$User.Id\""
    }
}
}
}

```

 **Remarque:** Dans cet exemple, le jeu de données inclut les colonnes Owner.Role.Roles et OwnerId. Un utilisateur peut afficher les valeurs de ces colonnes pour chaque enregistrement auquel il a accès.

Création du jeu de données

Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.

 **ATTENTION:** Pour exécuter les étapes de cet exemple de mise en oeuvre, assurez-vous de disposer de tous les objets et champs Salesforce requis, et n'utilisez pas un environnement de production. Assurez-vous que les modifications n'affectent pas les autres jeux de données que vous avez déjà créés. Effectuez une sauvegarde avant de modifier le fichier de définition du flux de données existant, car vous ne pouvez pas récupérer les anciennes versions du fichier.

Pour créer le jeu de données, suivez la procédure ci-dessous.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage (), puis sélectionnez **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données. La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.
3. Cliquez sur la liste des actions (1) du flux de données, puis sélectionnez **Télécharger** pour télécharger le fichier de définition de flux de données existant.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour télécharger, charger, exécuter et suivre un flux de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics.

Dataflow View	Last refresh: Today at 10:41 AM			
Default Salesforce Dataflow Last Modified By: Admin User	Runs every 24 hours at 7:46 AM SalesEdgeEltWorkflow - Run by Integration User			
START TIME	DURATION	STATUS	MESSAGE	Download Upload Start Schedule Unschedule
Today at 10:41 AM	N/A	Running		
Yesterday at 2:46 PM	0 hours, 2 minutes	Successful		

4. Ouvrez le fichier de définition du flux de données dans un éditeur JSON ou texte.
5. Ajoutez le JSON déterminé à l'[étape précédente](#).
6. Avant de sauvegarder le fichier de définition du flux de données, utilisez un outil de validation JSON afin de vérifier la validité du fichier JSON.
Le chargement d'un fichier de définition de flux de données JSON non valide entraîne une erreur. L'outil de validation JSON est disponible sur Internet.
7. Enregistrez et fermez le fichier de définition du flux de données.
8. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Charger**.
9. Sélectionnez le fichier de définition du flux de données mis à jour, puis cliquez sur **Charger**.
10. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Exécuter** pour exécuter la tâche du flux de données.
11. Pour afficher le tout dernier statut d'une tâche du flux de données, cliquez sur le bouton **Actualiser les tâches** ().

Vous pouvez consulter le jeu de données OppRoles une fois la tâche du flux de données terminée.



Remarque: Si vous ajoutez un prédicat à un jeu de données déjà créé, chaque utilisateur doit se déconnecter et se reconnecter pour appliquer le prédicat.

Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

- 1. Connectez-vous à Wave Analytics en tant que Bill.
- 2. Ouvrez l'opportunité OppRoles.
Notez que Bill ne peut plus afficher les opportunités de son responsable Keith. Désormais, il peut afficher uniquement son opportunité et celle de son subordonné Tony.

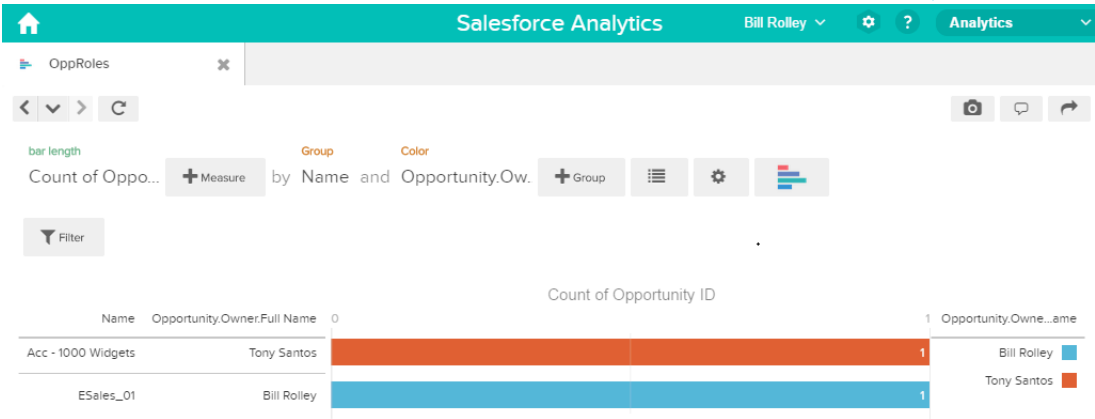
Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

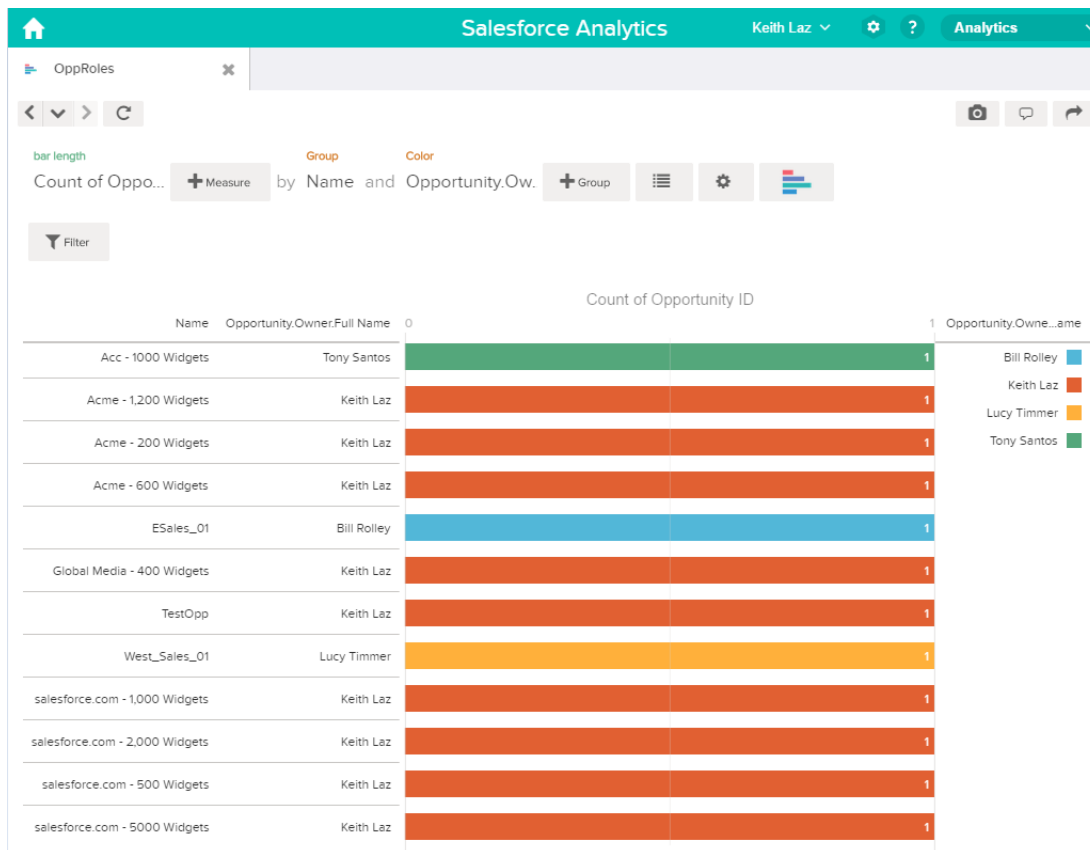
Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

- ""
- ""



- 3. Déconnectez-vous, puis connectez-vous en tant que Keith.
Comme prévu, Keith peut toujours afficher l'ensemble des opportunités.



Syntaxe d'expression de prédicat pour des jeux de données

Lors de la définition de l'expression de prédicat, vous devez utiliser une syntaxe valide.

L'expression de prédicat doit respecter la syntaxe suivante :

<colonne du jeu de données> <opérateur> <valeur>

Par exemple, vous pouvez définir l'expression de prédicat suivante pour un jeu de données :

```
'UserId' == "$User.Id"
```

Vous pouvez créer des expressions de prédicat plus complexes telles que :

```
('Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won") && 'isDeleted' != "False"
```

Notez les exigences suivantes relatives à l'expression de prédicat :

- L'expression est sensible à la casse.
- L'expression ne peut pas dépasser 1 000 caractères.
- Un espace au moins doit séparer la colonne du jeu de données et l'opérateur, doit séparer l'opérateur et la valeur, et doit précéder et suivre les opérateurs logiques. Cette expression n'est pas valide : `'Revenue' >100`. Elle doit inclure des espaces, comme suit : `'Revenue' > 100`.

Si vous essayez d'appliquer un prédicat non valide à un jeu de données, une erreur s'affiche lorsqu'un utilisateur tente d'interroger le jeu de données.

DANS CETTE SECTION :

[Colonnes de jeu de données dans une expression de prédicat](#)

Vous pouvez inclure au moins une colonne de jeu de données dans une expression de prédicat.

[Valeurs dans une expression de prédicat](#)

La valeur d'une expression de prédicat peut être un littéral de chaîne ou un littéral numérique. Elle peut également être une valeur de champ de l'objet Utilisateur dans Salesforce.

[Séquences d'échappement](#)

Vous pouvez utiliser le caractère barre oblique inversée (\) pour échapper les caractères des noms de colonne et des valeurs de chaîne dans une expression de prédicat.

[Prise en charge du jeu de caractères](#)

Wave Analytics prend en charge les caractères UTF-8 dans les noms de colonne et les valeurs d'un jeu de données dans l'expression d'un prédicat. Wave Analytics remplace les caractères non-UTF-8 par le symbole UTF-8 (). Si Wave Analytics doit remplacer un caractère non-UTF-8 dans une expression de prédicat, les utilisateurs risquent d'obtenir des résultats de requêtes inattendus.

[Caractères spéciaux](#)

Certains caractères ont une signification particulière dans Wave Analytics.

[Opérateurs](#)

Vous pouvez utiliser des opérateurs de comparaison et des opérateurs logiques dans des expressions de prédicat.

[Exemples d'expressions de prédicat pour des jeux de données](#)

Examinez les exemples pour déterminer comment structurer une expression de prédicat.

Colonnes de jeu de données dans une expression de prédicat

Vous pouvez inclure au moins une colonne de jeu de données dans une expression de prédicat.

Notez les points suivants relatifs aux colonnes de jeu de données dans une expression de prédicat :

- Les noms de colonne sont sensibles à la casse.
- Les noms de colonne doivent être spécifiés entre guillemets simples ('). Par exemple, `'Region' == "Sud"`
-  **Remarque:** Une série de caractères entre le guillemets doubles est traitée en tant que chaîne, pas comme un nom de colonne.
- Les guillemets simples dans les noms de colonne doivent être échappés. Par exemple, `'Team\'s Name' == "Comptes de la région Ouest"`

Valeurs dans une expression de prédicat

La valeur d'une expression de prédicat peut être un littéral de chaîne ou un littéral numérique. Elle peut également être une valeur de champ de l'objet Utilisateur dans Salesforce.

Notez les points suivants relatifs à chaque type de valeur.

Type de valeur	Exigences	Exemples d'expression de prédicat
Littéral de chaîne	Spécifié entre guillemets doubles et échappe les guillemets doubles.	• <code>'Owner' == "Amber"</code> • <code>' Stage name' == "Fermé gagné"</code>

Type de valeur	Exigences	Exemples d'expression de prédicat
Littéral numérique	Peut être un type de données flottant ou long. Pas spécifié entre guillemets.	• <code>'Expected_Revenue' >= 2000.00</code> • <code>'NetLoss' < -10000</code>
Valeur de champ	Pour référencer un champ de l'objet User, utilisez la syntaxe <code>\$User.[champ]</code>. Utilisez le nom d'API du champ. Vous pouvez spécifier des champs standard ou personnalisés. Lorsque vous définissez un prédicat pour un jeu de données, vous devez avoir accès en lecture à tous les champs de l'objet User utilisé pour créer l'expression de prédicat. Cependant, lorsqu'un utilisateur interroge un jeu de données qui inclut un prédicat basé sur l'objet User, Wave Analytics utilise les autorisations d'accès de l'utilisateur de sécurité Insights pour évaluer l'expression de prédicat basée sur l'objet User.  Remarque: Par défaut, l'utilisateur de sécurité n'est pas autorisé à accéder aux champs personnalisés de l'objet User. Pour accorder à l'utilisateur de sécurité un accès en lecture à un champ, définissez la sécurité au niveau du champ dans le profil de l'utilisateur de sécurité.	• <code>'Owner.Role' == "\$User.UserRoleId"</code> • <code>'GroupID' == "\$User.UserGroupId__c"</code>

Séquences d'échappement

Vous pouvez utiliser le caractère barre oblique inversée (\) pour échapper les caractères des noms de colonne et des valeurs de chaîne dans une expression de prédicat.

Vous pouvez utiliser la séquence d'échappement \' pour échapper un seul guillemet dans le nom d'une colonne. Par exemple :

```
'Team\'s Name' == "West Region Accounts"
```

Vous pouvez utiliser les séquences d'échappement ci-dessous pour des caractères spéciaux dans des valeurs de chaîne.

Séquence	Signification
\b	Un caractère de retour arrière
\n	Nouvelle ligne

Séquence	Signification
\r	Retour chariot
\t	Tabulation
\Z	CTRL+Z (ASCII 26)
\"	Un caractère guillemet double
\\	Un caractère barre oblique inversée
\0	Un caractère nul ASCII

Prise en charge du jeu de caractères

Wave Analytics prend en charge les caractères UTF-8 dans les noms de colonne et les valeurs d'un jeu de données dans l'expression d'un prédicat. Wave Analytics remplace les caractères non-UTF-8 par le symbole UTF-8 (). Si Wave Analytics doit remplacer un caractère non-UTF-8 dans une expression de prédicat, les utilisateurs risquent d'obtenir des résultats de requêtes inattendus.

Caractères spéciaux

Certains caractères ont une signification particulière dans Wave Analytics.

Caractère	Nom	Description
'	Guillemet simple	Entoure le nom de colonne d'un jeu de données dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : <code>'Expected_Revenue' >= 2000.00</code>
"	Guillemet double	Entoure une valeur de chaîne ou une valeur de champ dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : <code>'OpportunityOwner' == "Michael Vesti"</code>
()	Parenthèses	Impose l'ordre d'évaluation d'une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : <code>('Expected_Revenue' > 4000 'Stage Name' == "Fermé gagné") && 'isDeleted' != "False"</code>

Caractère	Nom	Description
\$	Symbole du dollar	Identifie l'objet Salesforce dans une expression de prédicat.  Remarque: Vous pouvez utiliser l'objet Utilisateur uniquement dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : <pre>'Owner.Role' == '\$User.UserRoleId'</pre>
.	Point	Sépare le nom de l'objet et le nom du champ dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : <pre>'Owner' == '\$User.UserId'</pre>

Opérateurs

Vous pouvez utiliser des opérateurs de comparaison et des opérateurs logiques dans des expressions de prédicat.

DANS CETTE SECTION :

[Opérateurs de comparaison](#)

Les opérateurs de comparaison renvoient true ou false.

[Opérateurs logiques](#)

Les opérateurs logiques renvoient true ou false.

Opérateurs de comparaison

Les opérateurs de comparaison renvoient true ou false.

Wave Analytics prend en charge les opérateurs de comparaison ci-dessous.

Opérateur	Nom	Description
==	Égal à	True si les opérandes sont égales. Les comparaisons de chaîne qui utilisent l'opérateur égal à sont sensibles à la casse. Exemple d'expressions de prédicat : <pre>' Stage name' == "Fermé gagné"</pre>
!=	Différent de	True si les opérandes sont différentes. Les comparaisons de chaîne qui utilisent l'opérateur différent de sont sensibles à la casse. Exemple d'expression de prédicat : <pre>'isDeleted' != "False"</pre>

Opérateur	Nom	Description
<	Inférieur à	True si l'opérande gauche est inférieure à l'opérande droite. Exemple d'expression de prédicat : <code>'Revenue' < 100</code>
<=	Inférieur ou égal à	True si l'opérande gauche est inférieure ou égale à l'opérande droite.
>	Supérieur à	True si l'opérande gauche est supérieure à l'opérande droite.
>=	Supérieur ou égal à	True si l'opérande gauche est supérieure ou égale à l'opérande droite.
dans	Filtre de liste à valeurs multiples	True si l'opérande gauche existe dans la liste des chaînes substituées par une liste de sélection à valeurs multiples (valeur de champ). Exemple d'expression de prédicat : <code>'Demog' in ["\$User.Demographic__c"]</code> Dans cet exemple, <code>Demographic__c</code> est de type <code>multiPicklistField</code> . Pendant l'évaluation, le champ de la liste de sélection à valeurs multiples est remplacé par une liste de chaînes, avec une chaîne par élément sélectionné par l'utilisateur.  Remarque: Les listes de valeurs séparées par une virgule ne sont pas prises en charge avec la construction en crochets.

Vous pouvez utiliser les opérateurs <, <=, > et >= uniquement avec des colonnes de mesure.

Opérateurs logiques

Les opérateurs logiques renvoient true ou false.

Wave Analytics prend en charge les opérateurs logiques ci-dessous.

Opérateur	Nom	Description
&&	AND logique	True si les deux opérandes sont true. Exemple d'expression de prédicat : <code>'Stage Name' == "Fermé gagné" && 'isDeleted' != "False"</code>
	OR logique	True si l'une des opérandes est true. Exemple d'expression de prédicat : <code>'Expected_Revenue' > 4000 'Stage Name' == "Fermé gagné"</code>

Exemples d'expressions de prédicat pour des jeux de données

Examinez les exemples pour déterminer comment structurer une expression de prédicat.

Les exemples sont basés sur le jeu de données Opportunité ci-dessous.

Opportunité	Expected_Rev	Propriétaire	OwnerRoleID	Stage_Name	IsDeleted
OppA	2000.00	Bill	20	Prospection	True
OppB	3000.00	Joe	22	Fermé gagné	False
OppC	1000.00	可爱的花	36	Fermé gagné	False
OppD	5000.00	O'Fallon	18	Prospection	True
OppE		Joe	22	Fermé gagné	True

Examinons quelques exemples pour comprendre comment construire une expression de prédicat.

Expression de prédicat	Détails
'OwnerRoleID' == "\$User.UserRoleId"	Examine les valeurs de colonne de l'objet User.
'Expected_Rev' > 1000 && 'Expected_Rev' <= 3000	
'Owner' = "Joe" 'Owner' = "Bill"	
('Expected_Rev' > 4000 'Stage Name' == "Fermé gagné") && 'isDeleted' != "False"	Les parenthèses spécifient l'ordre des opérations.
'Stage Name' == "Fermé gagné" && 'Expected_Rev' > 70000	
'Owner' == "可爱的花"	La chaîne contient des caractères Unicode.
'Owner' == "O\'Fallon"	Un guillemet droit dans une chaîne nécessite un caractère d'échappement.
'Stage Name' == ""	Recherche une chaîne vide.

Jeux de données

Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais hautement compressé. Pour créer des jeux de données, plusieurs méthodes sont disponibles. Vous pouvez également modifier des jeux de données après leur création.



Conseil: Pour éviter d'atteindre la limite (250 millions) en nombre maximal de lignes dans des jeux de données, supprimez les jeux de données inutilisés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'un jeu de données avec des données externes](#)

[Modification d'un jeu de données](#)

[Suppression d'un jeu de données](#)

Surveillance des données

La surveillance des données fournit des options de gestion des tâches.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Démarrage et arrêt d'un flux de données](#)

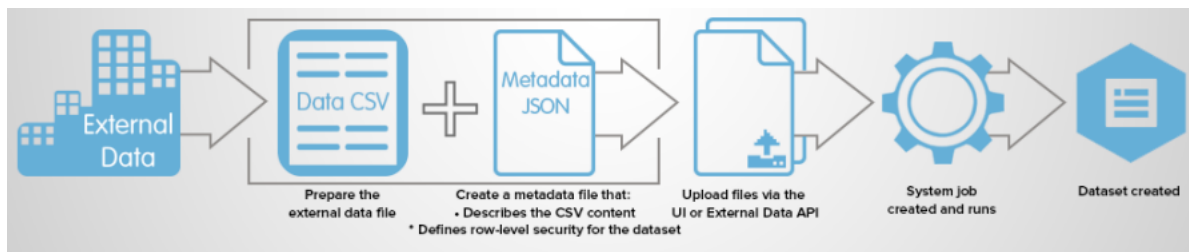
[Replanification et déprogrammation d'un flux de données](#)

[Surveillance d'une tâche de flux de données](#)

[Surveillance d'un chargement de données externes](#)

Données externes

Vous pouvez intégrer des données externes à Wave Analytics afin qu'elles soient disponibles pour des requêtes dans l'explorateur et le concepteur.



L'API des données externes permet de charger des fichiers de données externes dans Wave Analytics. L'API des données externes peut charger des fichiers .csv. Vous pouvez également spécifier la structure de vos données en définissant des métadonnées sous le format JSON.

L'API des données externes est disponible dans l'API version 31 et supérieure.

Les principales étapes du chargement de données externes à l'aide de l'API sont les suivantes :

1. Préparer vos données sous le format CSV puis créer un fichier de métadonnées afin de spécifier la structure des données.
2. Connecter par programmation à votre organisation Salesforce.
3. Configurer le chargement en insérant une ligne dans l'objet `InsightsExternalData`, puis définir les valeurs d'entrée, notamment le nom du jeu de données, le format des données et l'opération à exécuter sur les données.
4. Diviser vos données en blocs de 10 Mo, et charger les blocs dans des objets `InsightsExternalData`.
5. Démarrer le chargement en mettant à jour le champ `Action` dans l'objet `InsightsExternalData`.
6. Surveiller les mises à jour du statut de l'objet `InsightsExternalData` et vérifier que le chargement du fichier a réussi.

Exploration et visualisation des données

Parfois, lorsque vous examinez une gigantesque quantité de données commerciales, vous savez exactement ce que vous recherchez. D'autres fois, vous n'en avez aucune idée, mais vous reconnaissez les données qui s'affichent. Wave Analytics de Salesforce offre une méthode rapide et fluide pour découvrir les informations intéressantes que vos données contiennent, et pour créer des visuels adaptés.

Une fois vos données chargées, vous pouvez les explorer librement. Explorez les données à l'aide de visualisations interactives. Révélez des informations inattendues qui peuvent transformer votre activité. Laissez ensuite Wave Analytics générer des graphiques dynamiques, efficaces et riches en informations.

DANS CETTE SECTION :

[Exploration et visualisation interactives de vos données](#)

L'exploration des données est un processus interactif. Il comprend généralement les étapes suivantes : afficher, explorer, affiner, enregistrer et partager.

[Accès à Wave Analytics](#)

Accédez à Wave Analytics en ouvrant le menu des applications Force.com dans l'en-tête de Salesforce, puis en cliquant sur **Wave Analytics**.

[Collectes de données dans Wave Analytics](#)

Plusieurs types de collection de données sont disponibles à partir de la page d'accueil. Les jeux de données, les perspectives, les tableaux de bord et les applications représentent des niveaux de précision. Vous pouvez représenter les données brutes chargées dans vos systèmes sources ou des vues très épurées de vos données.

[Concepts d'exploration des données](#)

En apprenant à explorer et à visualiser vos données, il est utile de revoir les principaux concepts tels que la visualisation, la mesure et la dimension.

[Exploration de vos données](#)

Découvrez les informations inattendues que vos données peuvent révéler en les explorant et en les visualisant de façon interactive à l'aide des outils de l'explorateur.

[Clonage d'une visualisation](#)

Pour mieux exploiter une visualisation, clonez-la dans un nouvel onglet où vous pourrez poursuivre votre exploration tout en conservant l'original dans son propre onglet.

[Sauvegarde d'une visualisation](#)

Sauvegardez votre visualisation en tant que perspective.

[Partage d'une visualisation](#)

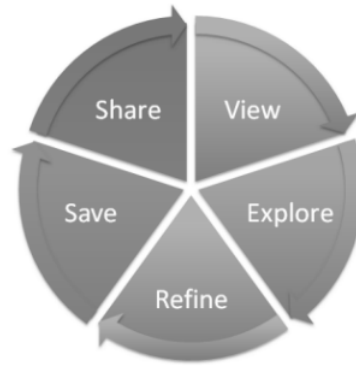
Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, en récupérant son URL unique, en téléchargeant sa capture d'écran ou en téléchargeant ses données filtrées. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer. Pour partager sans accorder l'accès à la ressource, utilisez les options de téléchargement.

[Exportation d'une visualisation en tant qu'image](#)

Exportez votre visualisation actuelle pour l'enregistrer dans un fichier image.

Exploration et visualisation interactives de vos données

L'exploration des données est un processus interactif. Il comprend généralement les étapes suivantes : afficher, explorer, affiner, enregistrer et partager.

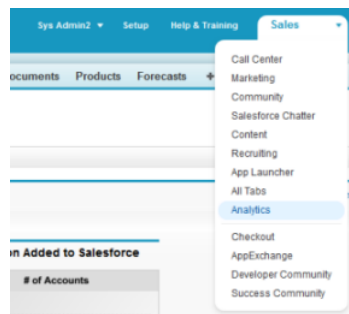


- Afficher : visualisez le jeu de données.
- Explorer : découvrez les limites et la présentation de vos données. Alternez entre les différentes vues, agrandissez et réduisez, et observez ce que renvoient les diverses options.
- Affiner : concentrez votre vue sur les données les plus importantes. Déterminez le niveau de détail et le classement le plus facile à comprendre pour vos collègues. Sélectionnez la visualisation du graphique la plus appropriée.
- Enregistrer : sauvegardez votre travail.
- Partager : montrez votre vue à d'autres utilisateurs. Pour une présentation plus formelle, élaborer un tableau de bord à partir de votre visualisation.

Accès à Wave Analytics

Accédez à Wave Analytics en ouvrant le menu des applications Force.com dans l'en-tête de Salesforce, puis en cliquant sur **Wave Analytics**.

1. Ouvrez Wave Analytics.



À partir de la page d'accueil, vous pouvez explorer l'ensemble des données auxquelles vous avez accès.

Collectes de données dans Wave Analytics

Plusieurs types de collection de données sont disponibles à partir de la page d'accueil. Les jeux de données, les perspectives, les tableaux de bord et les applications représentent des niveaux de précision. Vous pouvez représenter les données brutes chargées dans vos systèmes sources ou des vues très épurées de vos données.

- Un *jeu de données* contient une série de données sources spécialement mises en forme et optimisées pour l'exploration interactive.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à Wave Analytics :

- Utiliser Wave Analytics

- Les *perspectives* correspondent à une vue particulière des données d'un jeu de données. Elles permettent d'explorer les données à l'aide d'analyses et de visualisations.
- Un *tableau de bord* est un ensemble organisé de graphiques, de métriques et de tableaux qui repose sur les données d'une ou de plusieurs perspectives.
- Une *application* contient n'importe quelle combinaison de tableaux de bord, de perspectives et de jeux de données qui permet de partager votre analyse des données avec des collègues. Les applications sont semblables à des dossiers : elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données, privés et partagés, et de contrôler le partage.

Concepts d'exploration des données

En apprenant à explorer et à visualiser vos données, il est utile de revoir les principaux concepts tels que la visualisation, la mesure et la dimension.

Une *visualisation* correspond généralement à un tableau ou à un graphique, par exemple un graphique à barres, un graphique en anneau, une chronologie ou une carte thermique. Elle peut également représenter des données dans un tableau, par exemple un tableau de comparaison ou un tableau croisé dynamique. Chaque visualisation est associée à une requête sous-jacente qui permet à Wave Analytics de récupérer les informations à partir de la source de données.

Une *mesure* est une valeur quantitative, par exemple un chiffre d'affaires ou un taux de change. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques sur des mesures, par exemple pour calculer le chiffre d'affaires total et le taux de change minimum. Les Mesures ont un nom (chiffre d'affaires) et des valeurs (1 000 000 \$). Lorsque vous visualisez un graphique dans Wave Analytics, il est important de tenir compte des points suivants :

- Le graphique affiche une fraction de vos données en fonction d'une quantité ou d'un montant, ou il affiche des données tabulaires.
- Une mesure est généralement *agrégée* d'une certaine façon, ce qui signifie qu'une formule lui a été appliquée. Par exemple, lorsque vous consultez un jeu de données pour la première fois, généralement une simple agrégation, telle que le nombre de lignes, est affichée. Généralement, vous agrégez les données en utilisant une autre méthode (somme, moyenne, maximum, etc.) en explorant, en modifiant ou en ajoutant des mesures, mais vous spécifiez toujours la méthode d'agrégation lors de la sélection de la mesure.
- Vous pouvez identifier les mesures par leur position (éléments les plus à gauche dans le coin supérieur gauche d'une perspective) et par le texte indiquant la méthode d'agrégation (par exemple Somme du chiffre d'affaires).

 **ATTENTION:** Si vous exécutez une requête qui agrège des mesures (par exemple, une somme ou un regroupement) et que le résultat dépasse la limite définie pour un champ numérique (36 028 797 018 963 967), la valeur est excessive et Wave Analytics renvoie un résultat incorrect.

Une *dimension* est une valeur qualitative, par exemple une région, un nom de produit ou un numéro de modèle. Les dimensions sont pratiques pour regrouper et filtrer vos données. Contrairement aux mesures, vous ne pouvez pas appliquer des formules mathématiques sur des dimensions. De la même façon que les mesures, les dimensions ont un nom (région/province) et des valeurs (nord-est). L'heure est généralement considérée en tant que dimension plutôt qu'une mesure.

Exploration de vos données

Découvrez les informations inattendues que vos données peuvent révéler en les explorant et en les visualisant de façon interactive à l'aide des outils de l'explorateur.

DANS CETTE SECTION :

Affichage de vos données dans une perspective

Lorsque vous examinez les données en mode d'exploration, vous utilisez une *perspective*. Une perspective regroupe plusieurs aspects : elle affiche vos données dans un jeu de données, elle permet d'explorer les données dans une représentation graphique et sert de base à l'élaboration de tableaux de bord.

Regroupement des données en catégories

Regroupez les données pour les organiser et les afficher dans des catégories pratiques. Par exemple, pour rechercher des modèles saisonniers dans vos cycles commerciaux, regroupez les données des opportunités par le mois de conclusion des affaires.

Filtrage de vos données

Appliquez des filtres dans une perspective afin de simplifier votre graphique et mettre en évidence le jeu de données le plus important pour votre service commercial, projet ou équipe de direction. Par exemple, limitez votre visualisation à certains exercices fiscaux.

Modification de l'ordre de tri

Déterminez si les données de visualisation de votre graphique sont triées par ordre ascendant, descendant, ou non triées.

Modification du type de graphique

Passez d'un type de graphique à un autre pour déterminer les options de visualisation qui illustrent le mieux vos données.

Modification des mesures

Votre choix de mesures définit la visualisation globale et détermine l'étendue de votre exploration. Par exemple, changez la mesure ainsi que la méthode d'agrégation de « Nombre d'opportunités » à « Total des montants ». Ajoutez ensuite une deuxième mesure pour afficher les deux visualisations côte à côte.

Modification de l'échelle du graphique

Modifiez l'échelle d'un graphique, par exemple l'application d'une échelle logarithmique. Les options disponibles dépendent du type de graphique.

Création de colonnes calculées à l'aide du tableau de comparaison

Utilisez le tableau de comparaison pour définir des formules personnalisées avec des colonnes de données. Affichez les mesures les unes à côté des autres et effectuez des calculs sur les colonnes et les lignes du tableau.

Fonctions de fenêtrage disponibles dans le tableau de comparaison

Le menu des fonctions du tableau de comparaison peut générer le code SAQL pour créer les fonction de classement, de fenêtrage glissant, de pourcentage du groupe et de période à période.

Retour à la vue précédente en utilisant l'historique

L'exploration de vos données peut emprunter de multiples chemins, qui ne sont pas tous fructueux. Vous pouvez toutefois revenir en arrière. L'explorateur enregistre l'historique complet de votre activité dans une perspective. Si une modification de votre perspective ne donne aucun résultat intéressant, ou si vous souhaitez simplement revoir ces superbes animations, utilisez l'historique pour rétablir rapidement un état antérieur de votre visualisation. Pour en revenir à l'état initial du tableau de bord, ou pour revoir ces jolies animations, vous pouvez utiliser le bouton de réinitialisation pour rétablir rapidement la vue initiale.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

Application de groupes et de filtres par copier-coller en utilisant le presse-papiers de votre navigateur

Vous naviguez parfois dans plusieurs directions en explorant un jeu de données, par exemple pour essayer différents regroupements ou observer les données sous plusieurs angles. Au lieu d'explorer une perspective de façon linéaire et d'utiliser l'outil historique pour revenir en arrière puis partir dans une nouvelle direction, vous pouvez explorer plusieurs directions à la fois en ouvrant le même jeu de données sous plusieurs onglets Wave Analytics. Utilisez ensuite la fonction copier-coller de l'explorateur afin de répliquer des regroupements et des filtres spécifiques d'un onglet à l'autre.

Affichage de la requête sous-jacente de votre perspective

Wave Analytics utilise le langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language) en arrière-plan dans les perspectives et les tableaux de bord afin de regrouper des données pour les visualisations. Ouvrez le visualiseur SAQL pour examiner la requête SAQL sous-jacente en cours d'écriture ou pour la copier et l'utiliser à un autre emplacement.

Épinglage d'une perspective à un tableau de bord

Pour inclure la perspective dans un tableau de bord, épinglez-la. Lorsque vous épinglez la perspective, Wave ajoute la requête en tant qu'étape au tableau de bord le plus fréquemment utilisé. Si aucun tableau de bord n'est ouvert, Wave ajoute l'étape à un nouveau tableau de bord dans le concepteur de tableau de bord Wave. Une fois l'étape ajoutée au concepteur, vous pouvez l'appliquer à un widget dans le tableau de bord. Le widget remplace les paramètres de visualisation de la perspective. Il détermine l'affichage des résultats de la requête.

Affichage de vos données dans une perspective

Lorsque vous examinez les données en mode d'exploration, vous utilisez une *perspective*. Une perspective regroupe plusieurs aspects : elle affiche vos données dans un jeu de données, elle permet d'explorer les données dans une représentation graphique et sert de base à l'élaboration de tableaux de bord.

1. Dans la page d'accueil, cliquez sur un jeu de données ou sur une perspective.
Une perspective s'ouvre sous un nouvel onglet. Par exemple, la perspective ci-dessous s'ouvre sur un graphique à barres qui montre le nombre de lignes dans le jeu de données d'une opportunité.

Éditions

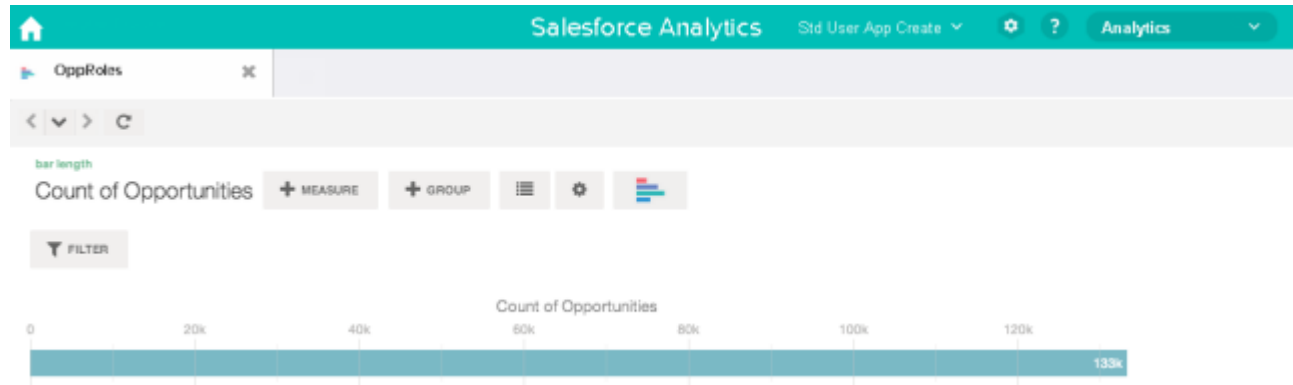
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™



Regroupement des données en catégories

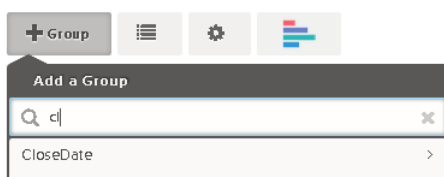
Regroupez les données pour les organiser et les afficher dans des catégories pratiques. Par exemple, pour rechercher des modèles saisonniers dans vos cycles commerciaux, regroupez les données des opportunités par le mois de conclusion des affaires.

1. Cliquez sur le bouton **Groupe**.

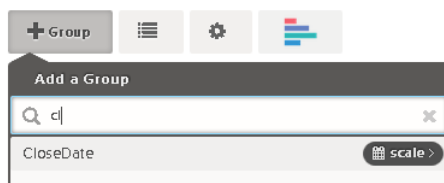


2. Dans la zone de recherche, saisissez les premières lettres de la dimension avec laquelle vous souhaitez regrouper les données, par exemple Date de fermeture.

Les dimensions de vos données déterminent les catégories disponibles pour le regroupement.



3. Survolez la ligne Date de fermeture. Cliquez sur le bouton **Échelle** affiché à droite.



4. Dans la liste Échelle de dates du calendrier, cliquez sur Mois.

Éditions

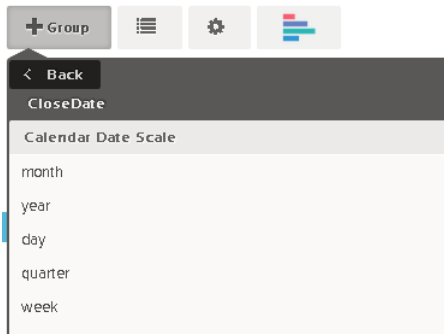
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

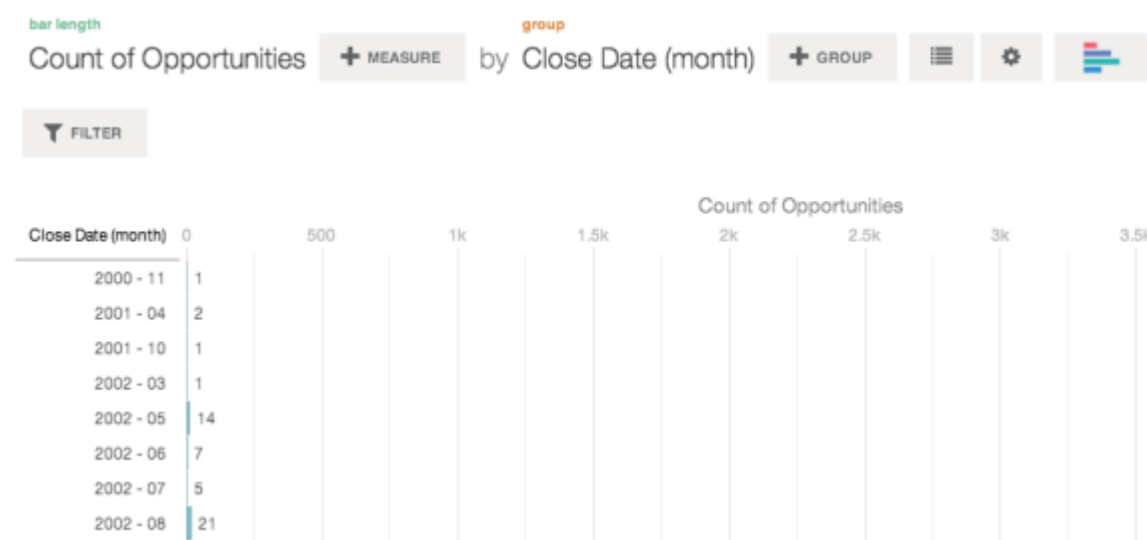
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics

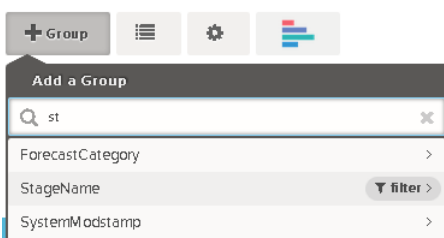


Le graphique à barres passe d'une barre unique à plusieurs barres qui présentent les données organisées séparément par année et par mois de conclusion.



- Pour ajouter un deuxième regroupement, également appelé *regroupement empilé*, cliquez sur le bouton **Groupe**. Dans la case de recherche, saisissez la dimension StageName, puis sélectionnez-la.

À ce stade, nous nous contentons d'ajouter un groupe. Si vous aviez cliqué sur le bouton **Filtrer**, un groupe et un filtre auraient été ajoutés.



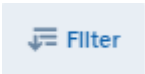
La visualisation change pour afficher les données organisées par les deux dimensions. Une couleur est attribuée à chaque catégorie des entrées du dernier sous-groupe et la légende des couleurs est affichée à droite. Une perspective peut inclure jusqu'à quatre regroupements.



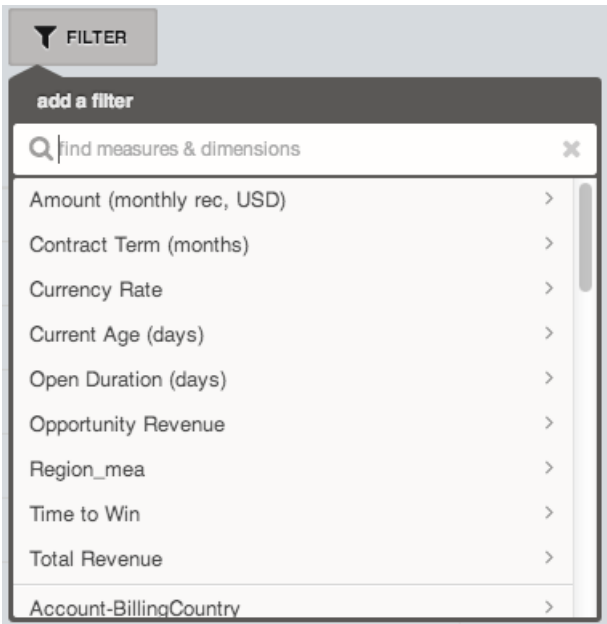
Filtrage de vos données

Appliquez des filtres dans une perspective afin de simplifier votre graphique et mettre en évidence le jeu de données le plus important pour votre service commercial, projet ou équipe de direction. Par exemple, limitez votre visualisation à certains exercices fiscaux.

- 1. Cliquez sur **Filtrer**.



Dans la boîte de dialogue Ajouter un filtre, les mesures sont répertoriées en haut, suivies des dimensions.



- 2. Sélectionnez la dimension FiscalYear.
Les valeurs de FiscalYear sont affichées.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

- Pour afficher les visualisations :
- Utiliser Wave Analytics

FILTER

< back **FiscalYear**

find values

all show selected (0)

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

2006

add

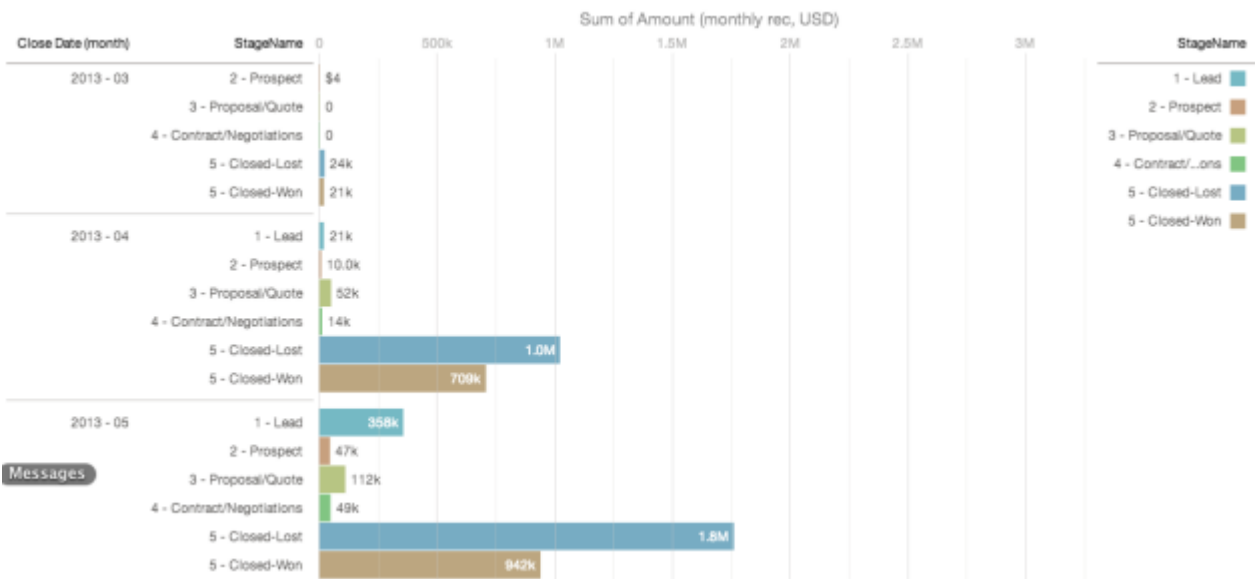
3. Sélectionnez 2012 et 2013, puis cliquez sur **Ajouter**. Si vous utilisez la case de recherche pour retrouver des valeurs de filtrage, notez que la recherche est sensible à la casse.
- Le filtre que vous avez appliqué est affiché en regard du bouton **Filtrer**.

FiscalYear

2012, 2013

FILTER

La visualisation du graphique change pour afficher les données des exercices fiscaux 2012 et 2013.



Modification de l'ordre de tri

Déterminez si les données de visualisation de votre graphique sont triées par ordre ascendant, descendant, ou non triées.

1. Cliquez sur le bouton **Options**.



2. Dans la boîte de dialogue, sélectionnez **Asc**, (tri ascendant) **Dsc** (tri descendant) ou **Désactivé** (non trié).

Modification du type de graphique

Passez d'un type de graphique à un autre pour déterminer les options de visualisation qui illustrent le mieux vos données.

1. Cliquez sur le bouton **Modifier le type de graphique**.



Une galerie des types de graphique disponibles pour cette perspective s'affiche.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics

Éditions

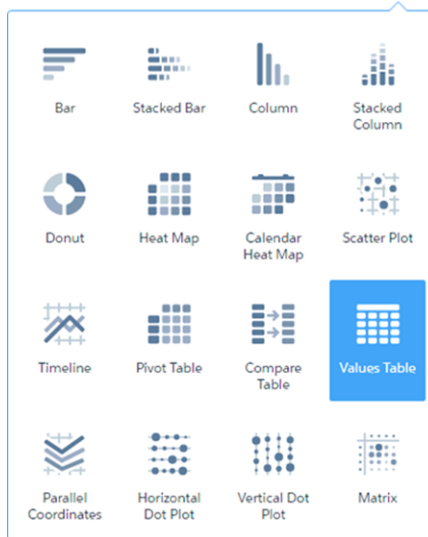
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

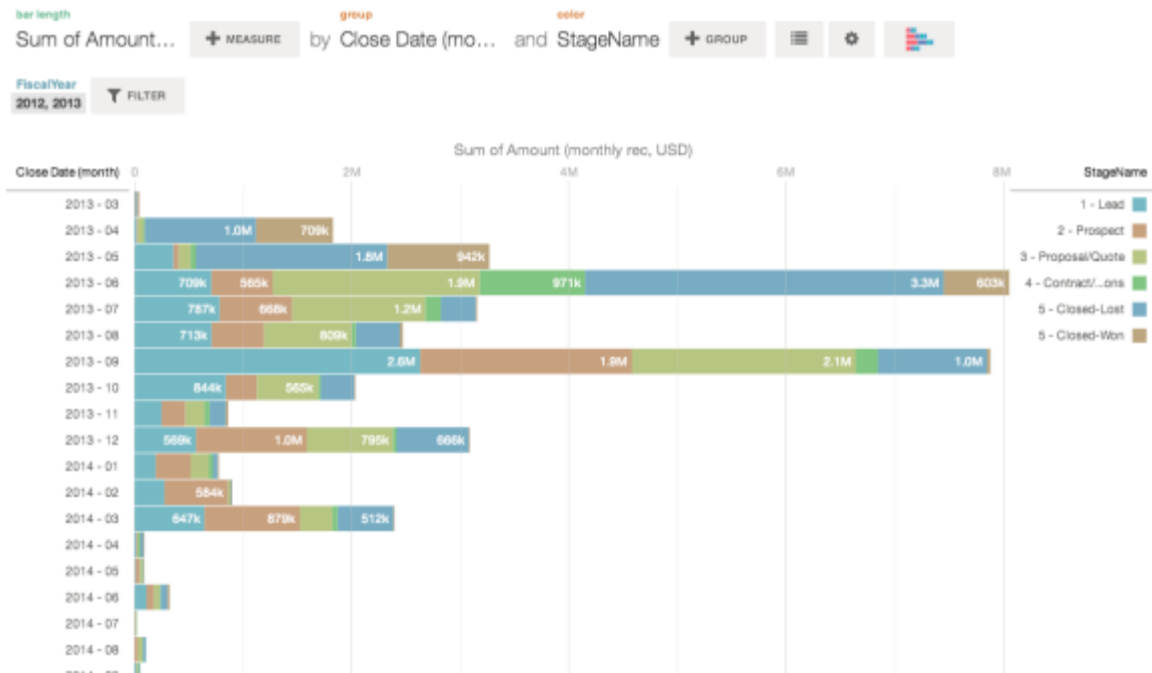
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics



2. Survolez un type de graphique pour déterminer le nombre de mesures et de dimensions requises par ce type de visualisation. Par exemple, un graphique en anneau peut inclure une mesure et une ou deux dimensions.
3. Cliquez sur le type de graphique souhaité, par exemple Barre empilée. La visualisation du graphique change.



Modification des mesures

Votre choix de mesures définit la visualisation globale et détermine l'étendue de votre exploration. Par exemple, changez la mesure ainsi que la méthode d'agrégation de « Nombre d'opportunités » à « Total des montants ». Ajoutez ensuite une deuxième mesure pour afficher les deux visualisations côte à côte.

1. Cliquez sur l'agrégation **Somme**, puis sur la mesure Montant (enregistrement mensuel, USD). La visualisation change pour afficher le Total des montants.



2. Pour ajouter une deuxième mesure, cliquez sur le bouton **Mesure**.

+ Measure

3. Cliquez sur l'agrégation **Moyenne**, puis sur la mesure Durée ouverte (jours).

Éditions

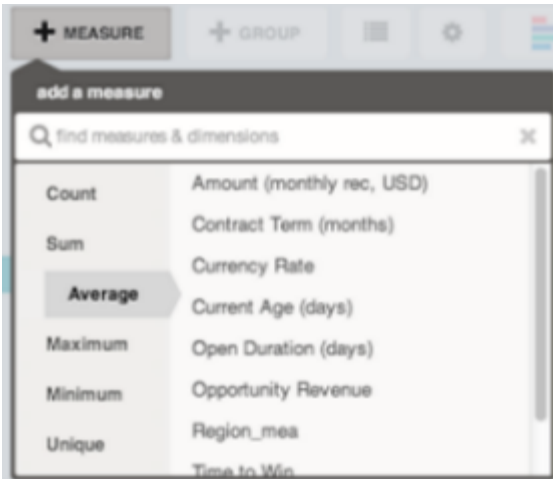
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

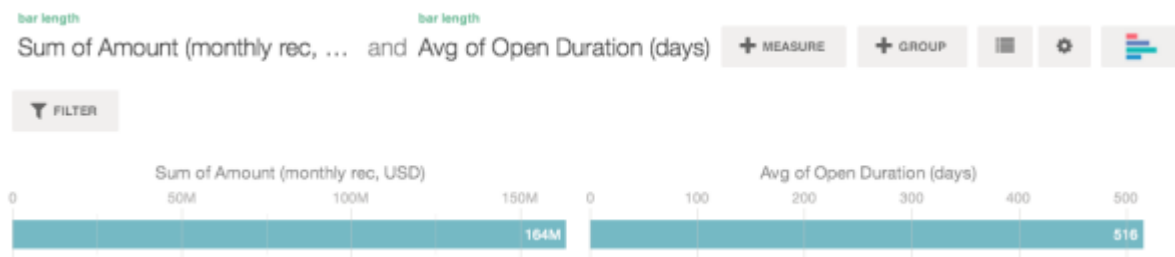
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

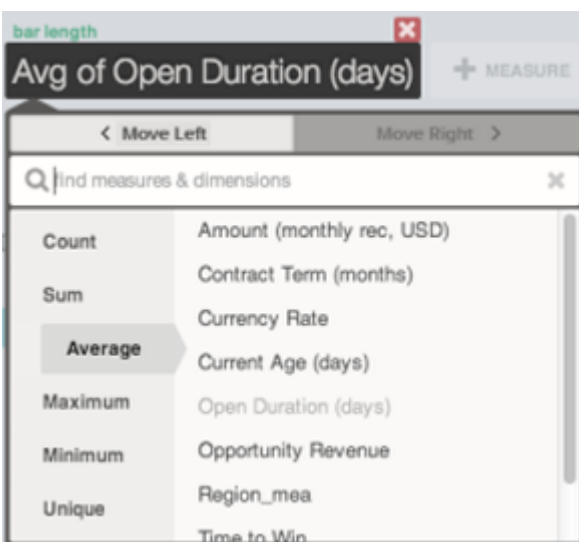
- Utiliser Wave Analytics



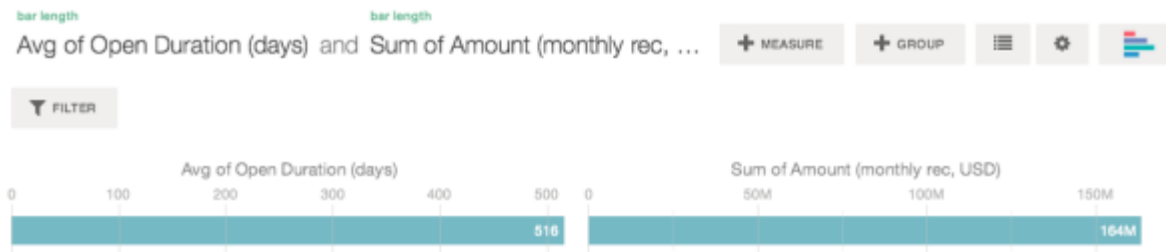
La nouvelle mesure est affichée à droite.



4. Pour déplacer la nouvelle mesure vers la gauche, cliquez sur Moy de Durée ouverte (jours), puis sur **< Déplacer à gauche**.



Les deux visualisations échangent leur position.



5. Pour ajouter des mesures, cliquez de nouveau sur le bouton **Mesure**.
Vous pouvez avoir au maximum quatre mesures dans une perspective.

Modification de l'échelle du graphique

Modifiez l'échelle d'un graphique, par exemple l'application d'une échelle logarithmique. Les options disponibles dépendent du type de graphique.

1. Cliquez sur le bouton **Options**.



2. Dans la boîte de dialogue, sélectionnez une échelle.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics

Création de colonnes calculées à l'aide du tableau de comparaison

Utilisez le tableau de comparaison pour définir des formules personnalisées avec des colonnes de données. Affichez les mesures les unes à côté des autres et effectuez des calculs sur les colonnes et les lignes du tableau.

- 1. Sélectionnez le **tableau de comparaison** dans la galerie de types de graphique.



- 2. Ajoutez des dimensions en cliquant sur **Groupe**.

Remarque: Les valeurs nulles rencontrées dans les données sont affichées sous la forme de signes moins (« - »).

- 3. Modifiez la première mesure en cliquant sur la sélection de **cellules** (« Nombre de lignes »). Ajoutez d'autres mesures en cliquant sur la flèche dans l'en-tête de la colonne des mesures puis en sélectionnant **Ajouter une colonne**.

COUNTRY	INDUSTRY	COUNT OF ROWS	COUNT OF ROWS
Australia	High Tech		
	Fin Svcs		
	Mfg		
	Healthcare		
	Consumer		
	Prof Svcs		
Belgium	High Tech		
	Fin Svcs		
	Mfg		

Une fois la nouvelle colonne sélectionnée, cliquez sur la sélection de **cellules** pour modifier la mesure. Vous pouvez également appliquer un filtre en cliquant sur l'en-tête d'une colonne de mesure pour la sélectionner puis cliquer sur **Filtrer**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics

INDUSTRY	CLOSE DATE (YEAR)	CLOSE DATE (MONTH)	COUNT OF ROWS A	CHANGE FROM PREVIOUS B	RANK C
Consumer	2015	11	1,737	9.66%	6
		10	1,584	0%	4
		12	1,566	-9.84%	3
	2016	01	1,725	10.15%	5
		02	1,440	-16.52%	2
		03	579	-59.79%	1
Fin Svcs	2015	12	6,423	4.08%	6
		11	6,171	20.29%	4
		10	5,130	0%	2
	2016	01	6,306	-1.82%	5

Les colonnes de dimensions sont à gauche et les colonnes de mesures à droite. Les colonnes de mesures sont identifiées dans les formules par A, B, C, etc, A étant la colonne la plus à gauche.

- Ajoutez une colonne de mesure pour y ajouter une formule personnalisée puis sélectionnez **Modifier cette colonne** dans le menu déroulant.

Edit Column

Name

Avg Value per Account

Alias

C

Calculation

Formula

$f(x)$

B/A

Format

Number (1,234)

Apply

Dans le champ **Formule**, créez des formules à l'aide des opérateurs de ce tableau.

 **Remarque:** Les colonnes de mesures sont identifiées par des lettres majuscules, de gauche à droite.

Symbole	Exemples	Calcul
+	A+B, A+100	Addition, appliquée par ligne.
-	A-B, A-100	Soustraction, appliquée par ligne.
/	A/B, A/100	Division, appliquée par ligne.
*	A*B, A*100	Multiplication, appliquée par ligne.
()	(B-A)/(A*100)	Parenthèses pour grouper des opérations.

Dans l'éditeur de colonne, vous pouvez saisir des formules SAQL, notamment des fonctions mathématiques, ou choisir une fonction de fenêtrage pour calculer les valeurs dans la colonne. Vous pouvez également nommer la colonne et sélectionner un format numérique. Si des formules contiennent des divisions par zéro, le résultat est affiché sous la forme de signes moins (« - »).

5.
- Pour utiliser SAQL, saisissez-le directement dans l'éditeur de formule, puis cliquez sur Appliquer pour afficher le résultat.

COUNTRY	INDUSTRY	JWS	B SUM OF VALUE	C CASE WHEN (B/A > 7000) TH...
Australia	Consumer	147	1,175,624	\$7,997.44
	Fin Svcs	387	2,660,076	\$0
	Healthcare	168	1,202,538	\$7,157.96
	High Tech	503	4,422,783	\$7,334.63
	Mfg	267	2,109,925	\$7,902.34
	Prof Svcs	138	1,091,162	\$7,906.97
Belgium	Consumer	33	180,442	\$0
	Fin Svcs	87	716,578	\$8,236.53
	Healthcare	66	447,020	\$0
	High Tech	147	1,026,214	\$0
	Mfg	69	542,734	\$7,865.71
	Prof Svcs	48	252,531	\$0

Edit Column

Name
Enter a column name...

Alias
C

Calculation
Formula $f(x)$ ▼

```
case
  when (B/A > 7000) then B/A
  else 0
end
```

Format

Apply

Pour plus d'informations sur l'écriture de formules SAQL, reportez-vous au guide *Wave Analytics SAQL Reference*.



Remarque: Les fonctions `percentile_desc` et `percentile_cont` ne peuvent pas être utilisées dans des fonctions de fenêtrage saisies dans l'éditeur de formule.

- Pour utiliser une fonction, sélectionnez l'éditeur de formule, puis choisissez une fonction de fenêtrage dans le menu. Une fois la fonction configurée, cliquez sur Appliquer pour afficher le résultat.

Wave Analytics New Lens

CLOSE DATE (QUARTER)	ACCOUNT INDUSTRY	A SUM OF EXPECTED REVENUE	B REVENUE RANK W/IN QUART...
1	Agriculture	6,531,500	11
	Apparel	911,800	17
	Banking	327,000	21
	Biotechnology	8,766,800	5
	Chemicals	11,072,325	1
	Communications	1,590,100	16
	Consulting	6,082,500	12
	Electronics	8,345,700	7
	Energy	0	22
	Engineering	380,000	20
	Entertainment	452,000	19
	Environmental	9,908,700	2
	Finance	8,883,100	4

Edit Column

Revenue Rank w/in Quarter

Alias
B

Calculation
Formula $f(x)$ ▼

Rank within Group ⓘ

Column
A: Sum of Expected Rev... ▼

Function
Rank ▼

Order
Descending ▼

Reset Group
Close Date (Quarter) ▼

Format
Number (1,234) ▼

Apply

Basculez vers l'éditeur de formule pour afficher le SAQL généré par la fonction choisie. Vous pouvez modifier le SAQL dans un éditeur de formule après l'avoir généré avec une fonction, comme si vous l'aviez écrit.

CLOSE DATE (QUARTER)	ACCOUNT INDUSTRY	A COUNT OF ROWS	B SUM OF EXPECTED REVENUE	C RANK BY REVENUE PER QUAR...
1	Agriculture	34	6,531,500	11
	Apparel	34	911,800	17
	Banking	17	327,000	21
	Biotechnology	85	8,766,800	5
	Chemicals	51	11,072,325	1
	Communications	66	1,590,100	16
	Consulting	68	6,082,500	12
	Electronics	51	8,345,700	7
	Energy	34	0	22
	Engineering	34	380,000	20
	Entertainment	17	452,000	19
	Environmental	51	9,908,700	2
	Finance	34	8,883,100	4

Edit Column

Rank by Revenue per Quarter

Alias
C

Calculation
Formula $f(x)$

`rank() over([...] partition by 'Close_Date_Quarter' order by B desc)`

Format
Number (1,234)

Apply

Fonctions de fenêtrage disponibles dans le tableau de comparaison

Le menu des fonctions du tableau de comparaison peut générer le code SAQL pour créer les fonction de classement, de fenêtrage glissante, de pourcentage du groupe et de période à période.

Fenêtrage glissante

Sliding Window i

Column

A: Count of Opportunit... ▼

Function

Average ▼

Start

-1

End

0

Reset Group

None ▼

Applique une fonction d'agrégation à la ligne actuelle par rapport à une plage de lignes configurable. La fonction peut être réinitialisée dans un regroupement défini dans le tableau. Utilisez la fenêtrage glissante pour calculer des valeurs telles que les totaux cumulés et la moyenne mobile.

Pourcentage du groupe

Percentage of Group ⓘ

Percentage of Group ⓘ

Column

A: Count of Opportunit... ▼

Reset Group

None ▼

Format

Percentage (12.34%) ▼

Calcule pourcentage de chaque ligne par rapport au total du groupe ou au total général. La fonction peut être réinitialisée dans un regroupement défini dans le tableau.

Classement dans le groupe

Rank within Group ⓘ

Rank within Group ⓘ

Column

A: Count of Opportunit... ▼

Function

Rank ▼

Order

Descending ▼

Reset Group

None ▼

Fournit les fonctions de classement, de classement absolu, de distribution cumulée et de nombre de lignes. Le classement peut être réinitialisé dans un regroupement défini dans le tableau.

Le menu Ordre détermine le sens du classement en fonction des valeurs classées. Ascendant classe la valeur la plus petite en premier, alors que Descendant classe la valeur la plus élevée en premier.

Période à période

Period Over Period ⓘ

Period Over Period ⓘ

Column

A: Count of Opportunit... ▼

Compare

Year Over Year ▼

Calculate as

% Change ▼

Compare les périodes pour calculer les changements de valeurs. Par exemple, les ventes d'une année à l'autre ou les opportunités fermées d'un trimestre à l'autre peuvent être calculées en sélectionnant la colonne et en définissant la précision de la période.

INDUSTRY	CLOSE DATE (YEAR)	CLOSE DATE (MONTH)	A	B
Consumer	2015	10	1,584	0%
		11	1,737	9.66%
		12	1,566	-9.84%
	2016	01	1,725	10.15%
		02	1,440	-16.52%
		03	579	-59.79%
Fin Svcs	2015	10	5,130	0%
		11	6,171	20.29%
		12	6,423	4.08%
	2016	01	6,306	-1.82%
		02	5,586	-11.42%
		03	2,127	-61.92%
Healthcare	2015	10	2,097	0%

Edit Column

Name

Enter a column name...

Alias

B

Calculation

Formula

f(x)

Period Over Period

Column

A: Count of Rows

Compare

Month Over Month

Year Over Year

Month Over Month

Calculate as

% Change

Format

Apply

Regroupez toujours les données d'abord par année, puis (facultatif) sur une période plus précise si disponible. Des dates composées, si disponibles, peuvent être utilisées directement dans la fonction de période à période. Exemples de dates composées : « 2016-01 » (mois de janvier 2016) et « 2016-1 » (premier trimestre 2016). Les comparaisons peuvent être affichées sous la forme de pourcentages ou d'unités.

Retour à la vue précédente en utilisant l'historique vue initiale

L'exploration de vos données peut emprunter de multiples chemins, qui ne sont pas tous fructueux. Vous pouvez toutefois revenir en arrière. L'explorateur enregistre l'historique complet de votre activité dans une perspective. Si une modification de votre perspective ne donne aucun résultat intéressant, ou si vous souhaitez simplement revoir ces superbes animations, utilisez l'historique pour rétablir rapidement un état antérieur de votre visualisation. Pour en revenir à l'état initial du tableau de bord, ou pour revoir ces jolies animations, vous pouvez utiliser le bouton de réinitialisation pour rétablir rapidement la vue initiale.

1.

Cliquez sur le bouton **Afficher l'historique** dans l'en-tête. Un menu latéral répertorie l'historique de toutes les actions que vous avez exécutées dans la perspective.

History

groups changed to Close Date (month)

groups changed to StageName

filter on FiscalYear added: 2013

filter removed: FiscalYear

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec Enterprise Edition, Performance Edition et Unlimited Edition. Également disponible avec Developer Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics

2. Sélectionnez un élément dans la liste pour accéder à ce point. Vous pouvez également utiliser les boutons pour passer à l'**Étape suivante** < et à l'**Étape précédente** > de la liste.

Application de groupes et de filtres par copier-coller en utilisant le presse-papiers de votre navigateur

Vous naviguez parfois dans plusieurs directions en explorant un jeu de données, par exemple pour essayer différents regroupements ou observer les données sous plusieurs angles. Au lieu d'explorer une perspective de façon linéaire et d'utiliser l'outil historique pour revenir en arrière puis partir dans une nouvelle direction, vous pouvez explorer plusieurs directions à la fois en ouvrant le même jeu de données sous plusieurs onglets Wave Analytics. Utilisez ensuite la fonction copier-coller de l'explorateur afin de répliquer des regroupements et des filtres spécifiques d'un onglet à l'autre.

Dans la page d'accueil, chaque fois que vous cliquez sur un jeu de données, il s'ouvre sous un nouvel onglet. Les outils copier-coller de l'explorateur peuvent être utilisés lorsque plusieurs onglets contiennent le même jeu de données.

1. Si les types de graphique que vous visualisez permettent de sélectionner un sous-ensemble des données, sélectionnez en cliquant, ou par cliquer-déposer, dans le graphique. Tous les éléments, à l'exception des données sélectionnées, ne sont pas disponibles.
2. Cliquez sur le bouton **Actions**.



3. Copiez la sélection dans le presse-papiers de votre navigateur. Cliquez sur **Copier** pour capturer les éléments sélectionnés dans le presse-papiers. Vous pouvez ensuite coller votre sélection en tant que groupe ou en tant que filtre. Cliquez sur **Mettre en évidence** pour capturer les éléments sélectionnés dans le presse-papiers et les appliquer en tant que filtre au graphique actuel.
4. Basculez vers un autre onglet Wave Analytics qui contient le même jeu de données.
5. Cliquez sur le bouton **Actions**.



6. Appliquez la sélection du presse-papiers au graphique actuel. Cliquez sur **Coller en tant que groupe** pour afficher les données regroupées par les dimensions sélectionnées. Cliquez sur **Coller en tant que filtre** pour afficher les données avec votre sélection appliquée en tant que filtre.

Pour restaurer le jeu de données complet d'un graphique, annulez votre sélection en cliquant sur , puis sur **Effacer**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

Affichage de la requête sous-jacente de votre perspective

Wave Analytics utilise le langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language) en arrière-plan dans les perspectives et les tableaux de bord afin de regrouper des données pour les visualisations.

Ouvrez le visualiseur SAQL pour examiner la requête SAQL sous-jacente en cours d'écriture ou pour la copier et l'utiliser à un autre emplacement.

1. Ouvrez le menu Options () pour accéder au contrôle **Afficher SAQL**.



2. Sélectionnez **Activé**.

Le volet Requête SAQL s'ouvre. Continuez l'exploration et examinez votre travail exprimé en SAQL.

Éditions

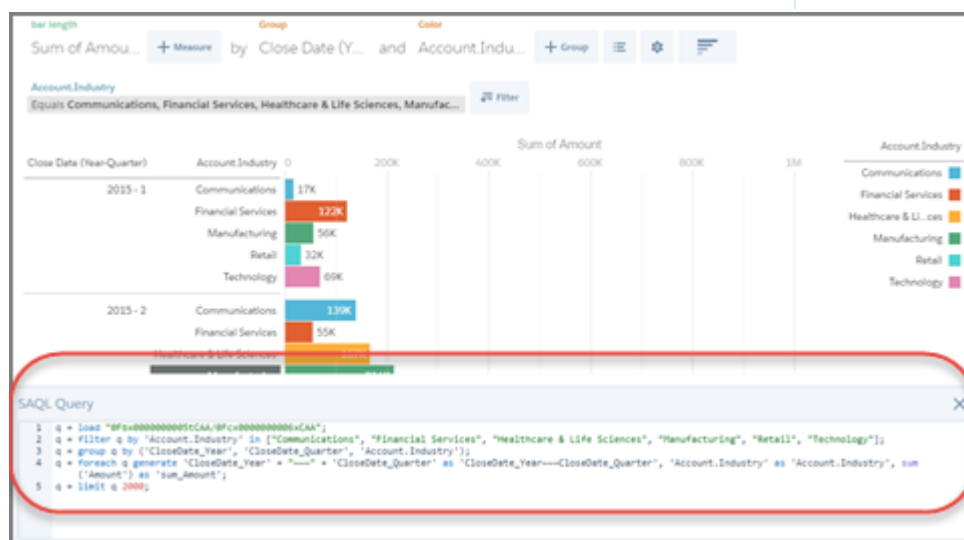
Disponible dans Salesforce
Classic et Lightning
Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics



Pour plus d'informations sur SAQL, reportez-vous à [Wave Analytics SAQL Reference](#).

Épingleage d'une perspective à un tableau de bord

Pour inclure la perspective dans un tableau de bord, épinglez-la. Lorsque vous épinglez la perspective, Wave ajoute la requête en tant qu'étape au tableau de bord le plus fréquemment utilisé. Si aucun tableau de bord n'est ouvert, Wave ajoute l'étape à un nouveau tableau de bord dans le concepteur de tableau de bord Wave. Une fois l'étape ajoutée au concepteur, vous pouvez l'appliquer à un widget dans le tableau de bord. Le widget remplace les paramètres de visualisation de la perspective. Il détermine l'affichage des résultats de la requête.

1. Ouvrez la perspective.
2. Cliquez sur  .
Wave crée une étape basée sur la requête de la perspective, et l'ajoute au panneau des étapes de l'éditeur de tableau de bord.
3. Pour enregistrer l'étape, enregistrez le tableau de bord.



Remarque: Les modifications apportées aux propriétés de l'étape n'affectent pas la perspective.

Clonage d'une visualisation

Pour mieux exploiter une visualisation, clonez-la dans un nouvel onglet où vous pourrez poursuivre votre exploration tout en conservant l'original dans son propre onglet.

1. Cliquez sur l'icône **Cloner dans un nouvel onglet**.



2. Poursuivez votre exploration dans le nouvel onglet, en utilisant la visualisation. Une fois que vous avez obtenu la nouvelle vue que vous voulez conserver, cliquez sur **Enregistrer** puis de nouveau sur **Cloner dans un nouvel onglet**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

Sauvegarde d'une visualisation

Sauvegardez votre visualisation en tant que perspective.

1. Cliquez sur l'icône **Enregistrer**.



2. Saisissez un titre et une description pour votre perspective, puis sélectionnez l'application dans laquelle vous souhaitez l'enregistrer.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

Partage d'une visualisation

Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, en récupérant son URL unique, en téléchargeant sa capture d'écran ou en téléchargeant ses données filtrées. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer. Pour partager sans accorder l'accès à la ressource, utilisez les options de téléchargement.

1. Cliquez sur **Partager**.



2. Cliquez sur l'onglet de la méthode de partage souhaitée :
 - a. **Publier dans un fil** publie sur Chatter une image et un lien vers la perspective, le tableau de bord ou l'application. Sélectionnez le fil **Utilisateur** ou **Groupe**, saisissez le nom puis saisissez votre commentaire. Vous pouvez également supprimer l'image depuis votre publication en la survolant et en cliquant sur le **x**. Veuillez noter que les images publiées sont publiques.
 - b. **Obtenir l'URL** fournit une URL unique vers la ressource. Copiez le lien puis collez-le où vous souhaitez le partager.
 - c. **Télécharger** offre des options de partage d'une visualisation sans accorder l'accès. Vous pouvez la télécharger sous la forme d'une image (.png), de données filtrées dans Microsoft Excel® (.xls) ou de valeurs séparées par une virgule (.csv).

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

3. Le cas échéant, cliquez sur **Attribuer l'accès** pour définir le niveau d'accès au partage.
4. Cliquez sur **Terminé**.



Remarque: Pour partager une visualisation, vous devez accorder l'accès à l'application qui la contient. Les perspectives, jeux de données et tableaux de bord de l'application partagée par défaut sont accessibles à tous les utilisateurs de Wave Analytics, sauf si les administrateurs ont restreint l'accès. Toutes les autres applications sont privées, sauf si un utilisateur disposant d'un accès Responsable à l'application les a explicitement partagées avec un utilisateur, un groupe ou un rôle spécifique.

Exportation d'une visualisation en tant qu'image

Exportez votre visualisation actuelle pour l'enregistrer dans un fichier image.

1. Cliquez sur le bouton **Actions**.



2. Cliquez sur **Exporter dans une image**.
Une nouvelle fenêtre de navigateur s'ouvre avec la visualisation dans un fichier image .png.
3. Cliquez avec le bouton droit sur l'image, puis sélectionnez **Enregistrer l'image sous**.
4. Saisissez le nom du fichier, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Visualisation des données avec des graphiques

Si votre objectif est d'analyser d'importants volumes de données métier, et de communiquer vos observations à des collègues, des partenaires et des clients, la visualisation des données est primordiale. Wave fournit un graphique pour chaque aspect de votre activité, chacun illustrant avec précision les principaux points.

Les graphiques Wave sont intégrés aux outils Wave que vous utilisez déjà pour explorer les données. En commençant avec un jeu de données, explorez une perspective, épinglez-la au concepteur de tableau de bord Wave et créez un tableau de bord superbe et pertinent.

DANS CETTE SECTION :

[Graphiques combinés](#)

Utilisez un graphique combiné pour montrer deux séries de données associées, par exemple des valeurs différentes dans les barres verticales et un graphique en courbes superposé représentant la valeur moyenne. Le graphique combiné est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

[Graphiques en anneau](#)

Utilisez un graphique en anneau pour montrer plusieurs regroupements, avec la proportion d'une valeur unique pour chaque regroupement par rapport au total et le montant total. Le graphique en anneau est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

[Graphiques en entonnoir](#)

Utilisez un graphique en entonnoir pour montrer des données séquentielles qui peuvent être réparties en étapes, par exemple un cycle commercial. Le graphique en entonnoir est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

Graphiques en jauge

Utilisez des graphiques en jauge pour suivre la progression d'une mesure unique, par exemple le chiffre d'affaires réalisé par rapport à l'objectif. Le graphique en jauge est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave.

Graphiques à barres horizontales

Utilisez un graphique à barres horizontales pour montrer une comparaison rapide de valeurs associées. Le graphique à barres horizontales est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Cartes thermiques

Utilisez une carte thermique pour souligner l'affichage des valeurs basses et élevées des données d'une mesure unique avec plusieurs dimensions. La carte thermique est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Cartes

Utilisez un graphique en carte si vous avez un composant géographique qui peut colorer des zones par rapport à des valeurs cartographiées, afin de mettre en évidence les zones avec des valeurs élevées. Le graphique en carte est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

Graphiques en pyramide

Utilisez un graphique en pyramide pour montrer les tailles relatives de valeurs de dimension empilées. Le graphique en pyramide est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave.

Graphiques d'évaluation

Utilisez un graphique d'évaluation pour montrer le niveau d'une qualité mesurée, par exemple la satisfaction client. Le graphique d'évaluation est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave.

Graphiques en nuage de points

Utilisez un graphique en nuage de points pour montrer la corrélation entre deux groupes de données. Le graphique en nuage de points est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Graphiques chronologiques

Utilisez un graphique chronologique pour montrer l'évolution de valeurs au fil du temps. Le graphique chronologique est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Graphique à barres verticales

Utilisez un graphique à barres verticales (également appelé graphique à colonnes) pour montrer des nombres relatifs d'éléments, tels que des pistes ou des dollars. Le graphique à barres verticales est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Graphiques en cascade

Utilisez un graphique en cascade pour montrer l'effet cumulé de valeurs positives ou négatives introduites de façon séquentielle avec des répartitions de valeurs totales. Également appelés graphiques « à briques volantes » ou « Mario ». Pour inclure des répartitions de valeurs totales, utilisez un graphique en cascade empilé. Le graphique en cascade est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

Graphiques combinés

Utilisez un graphique combiné pour montrer deux séries de données associées, par exemple des valeurs différentes dans les barres verticales et un graphique en courbes superposé représentant la valeur moyenne. Le graphique combiné est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

Propriétés des graphiques combinés

Le graphique combiné est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Afficher les valeurs dans les barres des graphiques	Case à cocher	Affichez les valeurs des chiffres représentés dans les barres.	showValues	boolean	TRUE
Afficher les points	Case à cocher	Affichez les points de données sur le graphique en courbes.	showPoints	boolean	TRUE
Ajustement automatique	Liste déroulante	Choisissez l'échelle à appliquer au graphique pour l'ajuster au widget de conteneur. - Aucun : aucune optimisation de l'ajustement n'est effectuée. - Ajuster : le graphique est ajusté au widget qui le contient. - Conserver les étiquettes : le graphique est ajusté pour préserver l'affichage des étiquettes.	autoFitMode	none, fit, keepLabels	fit
Mode axe	Liste déroulante	Spécifiez l'affichage des mesures multiples dans un graphique. - Axe unique : afficher les mesures sur un seul axe - Axe double : afficher la première mesure sur l'axe gauche, la deuxième mesure sur l'axe droit - Multiples petits : dessiner un graphique pour chaque mesure	dimensionAxis.axisMode	sync, dual, multi	multi

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher l'axe	Case à cocher	Afficher l'axe dans le graphique. Disponible pour X, Y (gauche) et Y (droite).	dimensionAxis.showAxis measureAxis1.showAxis measureAxis2.showAxis	boolean	TRUE
Afficher le titre	Case à cocher	Afficher le titre de l'axe. Disponible pour X, Y (gauche) et Y (droite).	dimensionAxis.showTitle measureAxis1.showTitle measureAxis2.showTitle	boolean	TRUE
Titre	Saisie de texte	Le titre donné à l'axe. Disponible pour X, Y (gauche) et Y (droite).	dimensionAxis.title measureAxis1.title measureAxis2.title	string	
Ligne de référence	Saisie de chiffre, saisie de texte, saisie de couleur	Une ligne horizontale à une valeur donnée de l'axe Y. Disponible pour Y (gauche) et Y (droite). - Valeur : valeur de l'axe Y (chiffre) - Étiquette : texte affiché sur la ligne - Couleur : couleur de la ligne (chaîne de couleur)	measureAxis1.referenceLine .value .label .color measureAxis2.referenceLine .value .label .color	number string color string	0 rgb(0, 161, 224)
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne	trellis.type	x, y, xy, wrap	x

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
		- Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes			
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques en anneau

Utilisez un graphique en anneau pour montrer plusieurs regroupements, avec la proportion d'une valeur unique pour chaque regroupement par rapport au total et le montant total. Le graphique en anneau est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Propriétés des graphiques en anneau

Le graphique en anneau est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Afficher le titre de la mesure	Case à cocher	Afficher le titre de la mesure au-dessus de l'anneau.	showMeasureTitle	boolean	TRUE
Afficher le total au centre	Case à cocher	Le titre donné à l'axe. Disponible pour X, Y (gauche) et Y (droite).	showTotal	boolean	TRUE
Taille centrale	Liste déroulante	Le pourcentage du diamètre de l'anneau occupé par le rond central. Si le total est affiché, à la taille du rond central doit être suffisamment grande pour l'accueillir.	inner	0, 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70, 80, 90, 100	70

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques en entonnoir

Utilisez un graphique en entonnoir pour montrer des données séquentielles qui peuvent être réparties en étapes, par exemple un cycle commercial. Le graphique en entonnoir est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

Propriétés des graphiques en entonnoir

Le graphique en entonnoir est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Nombre de segments de ressource	Saisie de texte	Le nombre de valeurs à afficher dans le cône de l'entonnoir.	stemSegments	number	3
Afficher la valeur en tant que	Liste déroulante	Le type de chiffre à afficher dans chaque segment. - Aucun : ne pas afficher de valeur. - Chiffre compact : chiffre abrégé (911 k) - Pourcentage : pourcentage du total	valueType	none, compactNumber, percent	compactNumber
Afficher le titre de la mesure	Case à cocher	Afficher le titre de la mesure au-dessus du graphique.	showMeasureTitle	boolean	TRUE
Afficher le total dans le titre	Case à cocher	Si le titre de la mesure est activé, afficher le total à côté du titre de la mesure.	showTotal	boolean	TRUE
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques en jauge

Utilisez des graphiques en jauge pour suivre la progression d'une mesure unique, par exemple le chiffre d'affaires réalisé par rapport à l'objectif. Le graphique en jauge est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriétés des graphiques en jauge

Les graphiques en jauge et polaire sont configurés avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Taille centrale	Case à cocher	Pour le graphique en jauge uniquement, le pourcentage du diamètre occupé par le rond central.	inner	50, 60, 70, 80, 90, 100	80

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Minimum	Saisie de chiffre	La valeur minimale de la bande de couleur basse.	min	number	0
Moyenne	Saisie de chiffre	La valeur qui sépare les couleurs basse et élevée.	medium	number	33
Élevée	Saisie de chiffre	La valeur qui sépare les couleurs moyenne et élevée.	high	number	66
Maximum	Saisie de chiffre	La valeur maximale de la bande de couleur élevée.	max	number	100
Bande basse	Sélecteur de couleur	Les couleurs gauche et droite qui forment le dégradé de couleurs basse-moyenne.	colors.lowColor1 colors.lowColor2	color string	#F71979 #CC203D
Bande moyenne	Sélecteur de couleur	Les couleurs gauche et droite qui forment le dégradé de couleurs moyenne-élevée.	colors.mediumColor1 colors.mediumColor2	color string	#FED444 #F29946
Bande haute	Sélecteur de couleur	Les couleurs gauche et droite qui forment le dégradé de couleurs élevée-maximum.	colors.highColor1 colors.highColor2	color string	#7BDE4E #169913
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques à barres horizontales

Utilisez un graphique à barres horizontales pour montrer une comparaison rapide de valeurs associées. Le graphique à barres horizontales est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Propriétés des graphiques à barres horizontales

Le graphique à barres horizontales est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Afficher les valeurs dans les barres des graphiques	Case à cocher	Affichez les valeurs des chiffres représentés dans les barres.	showValues	boolean	TRUE
Normaliser les valeurs	Case à cocher	Dans les graphiques à barres horizontales empilées, affichez les groupes empilés en tant que pourcentage du total.	normalize	boolean	FALSE
Ajustement automatique	Liste déroulante	Choisissez l'échelle à appliquer au graphique pour l'ajuster au widget de conteneur. - Aucun : aucune optimisation de l'ajustement n'est effectuée. - Ajuster : le graphique est ajusté au widget qui le contient. - Conserver les étiquettes : le graphique est ajusté pour préserver l'affichage des étiquettes.	autoFitMode	none, fit, keepLabels	fit
Mode axe	Liste déroulante	Spécifiez l'affichage des mesures multiples dans un graphique. - Axe unique : afficher les mesures sur un seul axe - Axe double : afficher la première mesure sur l'axe gauche, la deuxième mesure sur l'axe droit - Multiples petits : dessiner un graphique pour chaque mesure	axisMode	sync, dual, multi	multi
Afficher l'axe	Case à cocher	Affichez l'axe dans le graphique. Disponible pour Y, X (haut) et X (bas).	dimensionAxis.showAxis measureAxis1.showAxis measureAxis2.showAxis	boolean	TRUE

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher le titre	Case à cocher	Affichez le titre de l'axe. Disponible pour Y, X (haut) et X (bas).	dimensionAxis.showTitle measureAxis1.showTitle measureAxis2.showTitle	boolean	TRUE
Titre	Saisie de texte	Le titre donné à l'axe. Disponible pour Y, X (haut) et X (bas) si showTitle est TRUE.	dimensionAxis.title measureAxis1.title measureAxis2.title	string	
Ligne de référence	Saisie de texte, saisie de la couleur	Une ligne verticale à une valeur donnée de l'axe X. Disponible pour X (haut) et X (bas). - Valeur : valeur de l'axe X (chiffre) - Étiquette : texte affiché sur la ligne - Couleur : couleur de la ligne (chaîne de couleur)	measureAxis1.referenceLine .value .label .color measureAxis2.referenceLine .value .label .color	number string color string	0 rgb(0, 161, 224)
Afficher la légende	Case à cocher	Affichez la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Affichez l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Affichez la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Affichez sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Cartes thermiques

Utilisez une carte thermique pour souligner l'affichage des valeurs basses et élevées des données d'une mesure unique avec plusieurs dimensions. La carte thermique est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Propriétés des cartes graphiques

La carte graphique est configurée avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Couleurs (inférieures)	Sélecteur de couleur	Valeur de couleur inférieure pour le dégradé.	lowColor	color string	#E2F4FC
Couleurs (supérieures)	Sélecteur de couleur	Valeur de couleur supérieure pour le dégradé.	highColor	color string	#009DDF
Ajustement automatique	Liste déroulante	Choisissez l'échelle à appliquer au graphique pour l'ajuster au widget de conteneur. - Aucun : aucune optimisation de l'ajustement n'est effectuée. - Ajuster : le graphique est ajusté au widget qui le contient. - Conserver les étiquettes : le graphique est ajusté pour préserver l'affichage des étiquettes.	autoFitMode	none, fit, keepLabels	keepLabels

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher l'axe	Case à cocher	Afficher l'axe dans le graphique. Disponible pour les axes X et Y.	x.showAxis y.showAxis	boolean	TRUE
Afficher le titre	Case à cocher	Afficher le titre de l'axe. Disponible pour les axes X et Y.	x.showTitle y.showTitle	boolean	TRUE
Titre	Saisie de texte	Le titre donné à l'axe. Disponible pour les axes X et Y.	x.title y.title	string	
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Cartes

Utilisez un graphique en carte si vous avez un composant géographique qui peut colorer des zones par rapport à des valeurs cartographiées, afin de mettre en évidence les zones avec des valeurs élevées. Le graphique en carte est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

Propriétés des cartes

La carte est configurée avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes. Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Type de carte	Liste déroulante	La carte sur laquelle les données sont affichées.	map	Voir ci-dessous	Pays du monde
Couleurs (inférieures)	Sélecteur de couleur	Valeur de couleur inférieure pour le dégradé.	lowColor	color string	#C5DBF7
Couleurs (supérieures)	Sélecteur de couleur	Valeur de couleur supérieure pour le dégradé.	highColor	color string	#1674D9
Couleurs (inférieures)	Sélecteur de couleur	Valeur de couleur inférieure pour le dégradé.	lowColor	color string	multi
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center,	right-top

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
				left-top, top-center	
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Exemple de carte JSON avec une carte des États-Unis.

```
{
  "visualizationType": "choropleth",
  "step": "step_newmap",
  "map": "US States",
  "legend": {
    "show": false,
    "inside": false,
    "showHeader": true,
    "position": "right-top"
  },
  "title": {
    "label": "",
    "subtitleLabel": "",
    "align": "center"
  },
  "theme": "wave",
  "lowColor": "#C5DBF7",
  "highColor": "#1674D9",
  "trellis": {
    "enable": false,
    "type": "x",
    "chartsPerLine": 4
  }
}
```

Les autres valeurs disponibles pour la propriété `map` sont les suivantes :

« Pays du monde », « Amérique », « Amérique du Nord », « Amérique du Sud », « Amérique Centrale », « Caraïbes », « Europe », « Europe de l'Est », « Europe du Nord », « Europe du Sud », « Europe de l'Ouest », « Europe Centrale », « Scandinavie », « Asie », « Asie du Sud », « Asie du Sud-Est », « Asie de l'Est », « Australasie », « Afrique », « Afrique de l'Est », « Afrique Centrale », « Afrique du Nord », « Afrique du Sud », « Afrique de l'Ouest », « EMEA », « APAC ».

Graphiques en pyramide

Utilisez un graphique en pyramide pour montrer les tailles relatives de valeurs de dimension empilées. Le graphique en pyramide est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriétés des graphiques en pyramide

Le graphique en pyramide est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Afficher les valeurs dans les barres des graphiques	Case à cocher	Affichez les valeurs des chiffres représentés dans les barres.	showValues	boolean	TRUE
Afficher les axes des mesures	Case à cocher	Affiche l'axe de chaque mesure.	showMeasure	boolean	TRUE
Afficher le titre de la mesure	Case à cocher	Affiche le titre de chaque mesure.	showMeasureTitle	boolean	TRUE
Normaliser les valeurs	Case à cocher	Dans les graphiques en pyramide empilés, affichez les groupes empilés en tant que pourcentage du total.	normalize	boolean	FALSE
Ajustement automatique	Liste déroulante	Choisissez l'échelle à appliquer au graphique pour l'ajuster au widget de conteneur. Aucun : aucune optimisation de l'ajustement n'est effectuée.	autoFitMode	none, fit, keepLabels	fit

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
		- Ajuster : le graphique est ajusté au widget qui le contient. - Conserver les étiquettes : le graphique est ajusté pour préserver l'affichage des étiquettes.			
Couleurs (gauche)	Sélecteur de couleur	Spécifier la couleur du côté gauche de la pyramide. Pas disponible dans les graphiques en pyramide empilés.	leftColor	color string	#52b7d8
Couleurs (droite)	Sélecteur de couleur	Spécifier la couleur du côté droit de la pyramide. Pas disponible dans les graphiques en pyramide empilés.	rightColor	color string	#e16032
Afficher l'axe	Case à cocher	Afficher les valeurs de l'axe central du graphique.	dimensionAxis.showAxis	boolean	TRUE
Titre	Saisie de texte	Le titre donné à l'axe. Le titre par défaut est généré si aucun titre n'est saisi. Disponible pour les axes gauche et droit.	measureAxis1.title measureAxis2.title	string	
Ligne de référence	Saisie de texte, saisie de la couleur	Une ligne verticale à une valeur d'axe donnée. Disponible pour les axes gauche et droit. - Valeur : valeur de l'axe (chiffre) - Étiquette : texte affiché sur la ligne - Couleur : couleur de la ligne (chaîne de couleur)	measureAxis1.referenceLine .value .label .color measureAxis2.referenceLine .value .label .color	number string color string	0 rgb(0, 161, 224)
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques d'évaluation

Utilisez un graphique d'évaluation pour montrer le niveau d'une qualité mesurée, par exemple la satisfaction client. Le graphique d'évaluation est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriétés des graphiques d'évaluation

Le graphique d'évaluation est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Icône	Liste déroulante	L'icône à utiliser dans le graphique.	icon	circle, start, heart, square, check, cloud	circle

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Nombre d'icônes	Saisie de chiffre	Le nombre de total d'icônes à utiliser par mesure.	numberOfIcons	2 – 100	10
Afficher la valeur en tant que	Liste déroulante	Le type de chiffre à afficher dans chaque segment. - Aucun : ne pas afficher de valeur. - Chiffre : Chiffre abrégé (911,235) - Chiffre compact : chiffre abrégé (911 k) - Pourcentage : pourcentage du total	valueType	none, number, compactNumber, percent	compactNumber
Afficher la valeur maximum	Case à cocher	Afficher la valeur maximum avec la valeur mesurée.	showMax	boolean	FALSE
Afficher les valeurs à gauche	Case à cocher	Afficher les valeurs à gauche des icônes.	valuesOnLeft	boolean	FALSE
Minimum	Saisie de chiffre	La valeur minimale de la bande de couleur basse.	min	number	0
Élevée	Saisie de chiffre	La valeur qui sépare les couleurs basse et moyenne.	high	number	50
Maximum	Saisie de chiffre	La valeur maximale de la bande de couleur élevée.	max	number	100
Bande basse	Sélecteur de couleur	La couleur des icônes lorsque la valeur est entre minimum et élevée.	colors.lowColor1	color string	#ff0077
Bande haute	Sélecteur de couleur	La couleur des icônes lorsque la valeur est entre élevée et maximum.	colors.highColor1	color string	#44ee00
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques en nuage de points

Utilisez un graphique en nuage de points pour montrer la corrélation entre deux groupes de données. Le graphique en nuage de points est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Propriété des graphiques en nuage de points

Le graphique en nuage de points est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Commencer l'axe à 0	Case à cocher	Forcer le début de l'axe à 0.	x.showZero y.showZero	boolean	TRUE
Afficher l'axe	Case à cocher	Afficher l'axe dans le graphique.	x.showAxis y.showAxis	boolean	TRUE
Afficher le titre	Case à cocher	Afficher le titre de l'axe.	x.showTitle y.showTitle	boolean	TRUE
Titre	Saisie de texte	Le titre donné à l'axe. Afficher uniquement si showTitle est TRUE.	x.title y.title	string	
Ligne de référence	Saisie de chiffre, saisie de texte, saisie de couleur	Une ligne verticale (axe X) ou horizontale (axe Y) à une valeur d'axe donnée. • Valeur : valeur de l'axe (chiffre) • Étiquette : texte affiché sur la ligne • Couleur : couleur de la ligne (chaîne de couleur)	x.referenceLine .value .label .color y.referenceLine .value .label .color	number string color string	0 rgb(0, 161, 224)
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques chronologiques

Utilisez un graphique chronologique pour montrer l'évolution de valeurs au fil du temps. Le graphique chronologique est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Propriétés des graphiques chronologiques

Le graphique chronologique est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Gestion des valeurs manquantes	Liste déroulante	Méthode de gestion des valeurs manquantes. - Connecter : dessiner une ligne entre les valeurs existantes - Déconnecter : laisser un écart entre les valeurs manquantes	missingValue	connect, disconnect	connect
Remplir la zone	Case à cocher	Remplir la zone sous la chronologique.	fillArea	boolean	TRUE
Afficher les points	Case à cocher	Afficher les points de données.	showPoints	boolean	TRUE
Afficher l'axe	Case à cocher	Afficher l'axe dans le graphique. Disponible pour X (temps) et Y (mesure).	timeAxis.showAxis measureAxis1.showAxis	boolean	TRUE
Afficher le titre	Case à cocher	Afficher le titre de l'axe. Disponible pour X (temps) et Y (mesure).	timeAxis.showTitle measureAxis1.showTitle	boolean	TRUE
Titre	Saisie de texte	Le titre donné à l'axe. Disponible pour X (temps) et Y (mesure).	timeAxis.title measureAxis1.title	string	
Ligne de référence	Saisie de chiffre, saisie de texte, saisie de couleur	Une ligne horizontale à une valeur donnée de l'axe Y. - Valeur : valeur de l'axe Y (chiffre) - Étiquette : texte affiché sur la ligne - Couleur : couleur de la ligne (chaîne de couleur)	measureAxis1.referenceLine .value .label .color	number string color string	0 rgb(0, 161, 224)
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphique à barres verticales

Utilisez un graphique à barres verticales (également appelé graphique à colonnes) pour montrer des nombres relatifs d'éléments, tels que des pistes ou des dollars. Le graphique à barres verticales est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le concepteur Classic et dans l'explorateur.

Propriétés des graphiques à barres verticales

Le graphique à barres verticales est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Afficher les valeurs dans les barres des graphiques	Case à cocher	Affichez les valeurs des chiffres représentés dans les barres.	showValues	boolean	TRUE
Normaliser les valeurs	Case à cocher	Dans les graphiques à barres verticales empilées, affichez les groupes empilés en tant que pourcentage du total.	normalize	boolean	FALSE
Ajustement automatique	Liste déroulante	Choisissez l'échelle à appliquer au graphique pour l'ajuster au widget de conteneur. - Aucun : aucune optimisation de l'ajustement n'est effectuée. - Ajuster : le graphique est ajusté au widget qui le contient. - Conserver les étiquettes : le graphique est ajusté pour préserver l'affichage des étiquettes.	autoFitMode	none, fit, keepLabels	fit
Mode axe	Liste déroulante	Spécifiez l'affichage des mesures multiples dans un graphique. - Axe unique : afficher les mesures sur un seul axe - Axe double : afficher la première mesure sur l'axe gauche, la deuxième mesure sur l'axe droit - Multiplés petits : dessiner un graphique pour chaque mesure	axisMode	sync, dual, multi	multi
Afficher l'axe	Case à cocher	Afficher l'axe dans le graphique. Disponible pour X, Y (gauche) et Y (droite).	dimensionAxis.showAxis measureAxis1.showAxis measureAxis2.showAxis	boolean	TRUE
Afficher le titre	Case à cocher	Afficher le titre de l'axe. Disponible pour X, Y (gauche) et Y (droite).	dimensionAxis.showTitle measureAxis1.showTitle measureAxis2.showTitle	boolean	TRUE

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Le titre donné à l'axe. Disponible pour X, Y (gauche) et Y (droite) si showTitle est TRUE.	dimensionAxis.title measureAxis1.title measureAxis2.title	string	
Ligne de référence	Saisie de texte, saisie de la couleur	Une ligne horizontale à une valeur donnée de l'axe Y. Disponible pour Y (gauche) et Y (droite). - Valeur : valeur de l'axe Y (chiffre) - Étiquette : texte affiché sur la ligne - Couleur : couleur de la ligne (chaîne de couleur)	measureAxis1.referenceLine .value .label .color measureAxis2.referenceLine .value .label .color	number string color string	0 rgb(0, 161, 224)
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Graphiques en cascade

Utilisez un graphique en cascade pour montrer l'effet cumulé de valeurs positives ou négatives introduites de façon séquentielle avec des répartitions de valeurs totales. Également appelés graphiques « à briques volantes » ou « Mario ». Pour inclure des répartitions de valeurs totales, utilisez un graphique en cascade empilé. Le graphique en cascade est disponible dans le concepteur de tableau de bord Wave et dans le concepteur Classic.

Propriétés des graphiques en cascade

Le graphique en cascade est configuré avec les propriétés du concepteur de tableau de bord Wave. Ces propriétés ont des propriétés JSON équivalentes.

Le tableau ci-dessous présente les propriétés disponibles.

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Titre	Saisie de texte	Texte du titre du graphique	label	string	
Sous-titre	Saisie de texte	Texte du sous-titre du graphique	subtitleLabel	string	
Alignement du titre	Saisie de texte	L'alignement du titre ou du sous-titre du graphique.	align	left, center, right	center
Thème	Liste déroulante	Le thème de couleur du graphique.	theme	wave, light, dark	wave
Calculer le total	Case à cocher	Calcule un total général et l'affiche à la fin du graphique en cascade.	computeTotal	boolean	TRUE
Afficher les valeurs dans les barres des graphiques	Case à cocher	Affichez les valeurs des chiffres représentés dans les barres.	showValues	boolean	TRUE
Couleurs (valeurs positives)	Sélecteur de couleur	La couleur des valeurs positives. Pas disponible dans le graphique en cascade empilé.	positiveColor	color input	#0BA976
Couleurs (valeurs négatives)	Sélecteur de couleur	La couleur des valeurs négatives. Pas disponible dans le graphique en cascade empilé.	negative.Color	color input	#E41E42
Couleurs (valeur de début)	Sélecteur de couleur	La couleur de la valeur de début. Pas disponible dans le graphique en cascade empilé.	startColor	color input	#1674D9
Couleurs (total)	Sélecteur de couleur	La couleur du total général. Pas disponible dans le graphique en cascade empilé.	totalColor	color input	#1674D9
Afficher l'axe	Case à cocher	Afficher les axes du graphique.	dimensionAxis.showAxis measureAxis1.showAxis	boolean	TRUE

Propriété	Type	Description	Propriété JSON	Valeurs JSON	Valeur par défaut
Afficher le titre	Case à cocher	Afficher le titre des axes.	dimensionAxis.showTitle measureAxis1.showTitle	boolean	TRUE
Titre	Saisie de texte	Le titre de chaque axe. Le nom est automatiquement généré par le graphique si aucune valeur n'est fournie.	dimensionAxis.title measureAxis1.title	string	
Afficher la légende	Case à cocher	Afficher la légende du graphique. Disponible uniquement dans le graphique en cascade empilé.	legend.show	boolean	TRUE
Afficher l'en-tête de la légende	Case à cocher	Afficher l'en-tête de la légende du graphique. Disponible uniquement dans le graphique en cascade empilé.	legend.showHeader	boolean	TRUE
Afficher la légende dans la zone du graphique	Case à cocher	Afficher la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique. Disponible uniquement dans le graphique en cascade empilé.	legend.inside	boolean	FALSE
Position	Liste déroulante	Position de la légende. Disponible uniquement dans le graphique en cascade empilé.	legend.position	right-top, bottom-center, left-top, top-center	right-top
Afficher sous la forme d'un treillis	Case à cocher	Afficher sous forme de graphiques séparés basés sur des regroupements.	trellis.enable	boolean	
Type	Liste déroulante	Le type du treillis. - Horizontal : afficher sur une ligne - Vertical : afficher dans une colonne - Matrice : afficher dans un tableau - Retour à la ligne : afficher sur plusieurs lignes	trellis.type	x, y, xy, wrap	x
Nombre de graphiques par ligne	Liste déroulante	Avec un type de treillis retour à la ligne, définissez le nombre de graphiques affichés sur une même ligne avant le renvoi à la ligne.	trellis.chartsPerLine	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	4

Concepts des tableaux de bord Wave

Nous présentons ci-dessous quelques informations générales sur les tableaux de bord Wave Analytics qui complètent les instructions d'élaboration de tableaux de bord.

DANS CETTE SECTION :

[Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?](#)

Un tableau de bord permet de présenter le contexte spécifique d'un jeu de données sur lequel l'audience peut agir. Il comprend un ensemble organisé de graphiques, de métriques et de tableaux qui repose sur les données d'une perspective.

[Principaux éléments d'un tableau de bord Wave](#)

Un tableau de bord n'est pas conçu seulement pour être lu. Il doit susciter une conversation qui s'appuie sur un ou plusieurs jeux de données importants pour votre société. Ne vous contentez pas de regarder les images, mais utilisez les outils du tableau de bord pour mieux analyser les données importantes. Essayez, cliquez et explorez !

[Quel type de tableau de bord dois-je créer ?](#)

Les tableaux de bord peuvent prendre en charge des recherches de connaissances de plusieurs types : opérationnel, stratégique ou analytique. Un tableau de bord remplit parfois plusieurs fonctions, mais il est préférable de lui en attribuer une seule.

[Étapes de widget dans un tableau de bord Wave](#)

Certains widgets nécessitent des étapes. De la même façon qu'une requête, une étape renvoie des résultats. Le widget détermine le mode d'affichage des résultats. Par exemple, une étape calcule le montant moyen des opportunités, regroupées par région. Le widget affiche les résultats dans un graphique à barres, chaque barre représentant le montant moyen d'une région. La plupart des widgets ont un assistant que vous pouvez utiliser pour élaborer le widget et ses étapes. Vous pouvez également créer votre propre étape et l'appliquer à un widget.

Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?

Un tableau de bord permet de présenter le contexte spécifique d'un jeu de données sur lequel l'audience peut agir. Il comprend un ensemble organisé de graphiques, de métriques et de tableaux qui repose sur les données d'une perspective.

Lorsque vous partagez des données Wave Analytics via un tableau de bord, vous permettez aux membres de votre audience de faire quelques analyses sans les submerger avec des données exhaustives.

Vous pouvez utiliser un tableau de bord pour concentrer l'attention de votre audience. Un jeu de données peut inclure de grandes quantités de données. Certaines données se rapportent à des interrogations spécifiques de votre audience, d'autres ne sont pas pertinentes. Des données importantes pour une série de questions sont parfois inutiles pour une autre série de questions.

Bien que nous l'appelions Tableau de bord, cette interface permet de contrôler beaucoup plus d'actions que le tableau de bord d'une voiture. Ce tableau de bord ne se contente pas d'indiquer ce qui a changé, il nous invite aussi à explorer les données sous-jacentes. Comme le compteur d'une voiture, un tableau de bord indique non seulement la vitesse à laquelle nous nous déplaçons, mais également les fluctuations de vitesse aux différentes étapes de notre voyage, l'évolution du trafic et les conséquences sur notre heure d'arrivée.

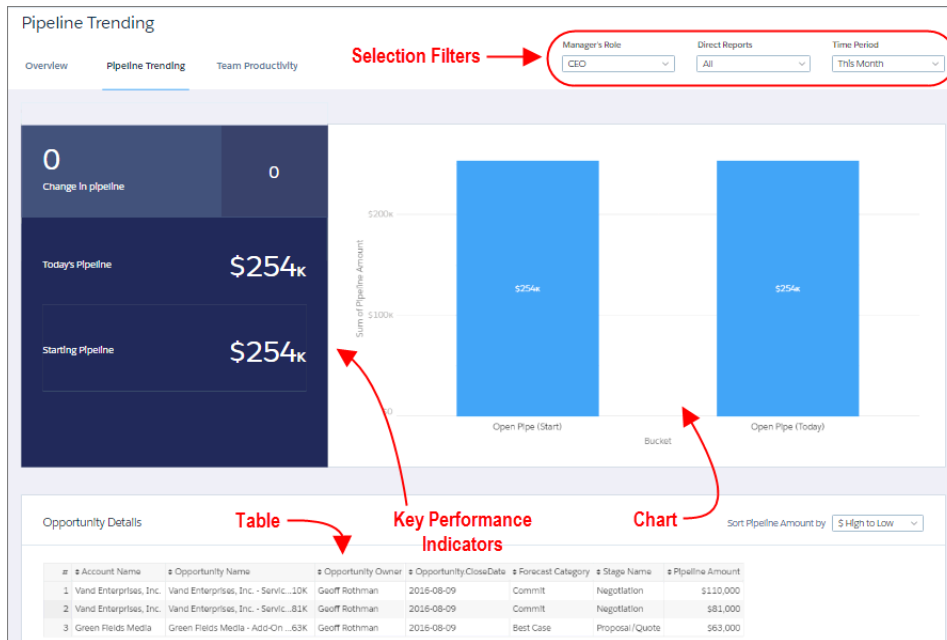
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur de tableau de bord Wave](#)

[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur Classic](#)

Principaux éléments d'un tableau de bord Wave

Un tableau de bord n'est pas conçu seulement pour être lu. Il doit susciter une conversation qui s'appuie sur un ou plusieurs jeux de données importants pour votre société. Ne vous contentez pas de regarder les images, mais utilisez les outils du tableau de bord pour mieux analyser les données importantes. Essayez, cliquez et explorez !



Un tableau de bord Salesforce Wave se lit de façon interactive, en cliquant sur les éléments affichés. Chaque élément est une image d'une requête de base de données filtrée et active.

Filtres de sélection

Un filtre de sélection permet de filtrer sur une valeur particulière importante pour vous. Par exemple, définissez les curseurs maximum et minimum dans un sélecteur de plage pour que le tableau de bord affiche uniquement les montants compris dans une plage spécifique. Observez l'évolution des tableaux et des chiffres sur la page lorsque vous ajustez les curseurs. Les filtres de sélection sont souvent associés entre eux ce qui permet d'approfondir progressivement votre exploration. Par exemple, utilisez un filtre pour consulter les ventes d'un produit. Utilisez ensuite le suivant pour filtrer les ventes par région. Utilisez un autre filtre pour filtrer les régions de vente par compte. Il existe plusieurs types de filtre de sélection, tels que des listes, bascule, date et plage.

Indicateurs de performance clés

La mesure de certaines informations est plus efficace avec une valeur unique, également appelée indicateur de performance clé. Certains éléments numériques peuvent être filtrés en fonction de sélections dans des graphiques et des filtres. Par exemple, dans un graphique à barres qui affiche le pipeline de commerciaux individuels, cliquez sur une barre pour vous intéresser au pipeline de cet individu. Notez que le chiffre change de la valeur totale de tous les commerciaux à la valeur de la personne sélectionnée.

Tableaux

Une grande variété de graphiques présente les données sous plusieurs angles. De nombreuses parties de graphiques sont interactives. Par exemple, cliquez sur une barre d'un graphique à barres et observez les résultats. Un clic sur une barre filtre la requête que le graphique à barres représente. Votre révision modifie d'autres valeurs de ce graphique, des valeurs dans d'autres graphiques et l'affichage de valeurs numériques.

Tableaux

Un tableau présente les détails au niveau de l'enregistrement. Par exemple, un graphique peut afficher une synthèse des performances de chaque région, mais un tableau peut présenter les détails d'opportunités spécifiques. Vous pouvez trier les tableaux pour afficher les enregistrements supérieurs et inférieurs. Dans les tableaux, vous pouvez également créer des colonnes dans lesquelles les valeurs sont calculées en fonction des données existantes.

Quel type de tableau de bord dois-je créer ?

Les tableaux de bord peuvent prendre en charge des recherches de connaissances de plusieurs types : opérationnel, stratégique ou analytique. Un tableau de bord remplit parfois plusieurs fonctions, mais il est préférable de lui en attribuer une seule.



Conseil: Quel que soit son rôle, pour être efficace un tableau de bord doit être explicite et présenter une vue d'ensemble complète, sans qu'il soit nécessaire de faire défiler ou de cliquer sur d'autres ressources.

Tableaux de bord opérationnels

Un tableau de bord opérationnel enregistre des données qui évoluent rapidement et qui peuvent influencer les activités quotidiennes. Un tableau de bord opérationnel est consulté 24/7. L'audience exige des données en temps réel ou quasi réel.

Par exemple, pour surveiller la disponibilité et l'utilisation d'un serveur, ou suivre le nombre de requêtes de support que votre centre d'appel traite par semaine, un tableau de bord opérationnel est le plus efficace.

Tableaux de bord stratégiques

Un tableau de bord stratégique présente une vue d'ensemble de l'évolution d'une activité. Les dirigeants peuvent l'utiliser pour suivre des indicateurs de performance clés et prendre des décisions stratégiques. L'audience attend d'un tableau de bord stratégique qu'il expose les problèmes et les opportunités, pas qu'il répertorie les problèmes à résoudre immédiatement.

Par exemple, un tableau de bord stratégique peut présenter aux responsables commerciaux les ventes totales par région, le chiffre d'affaires total du trimestre ou les effectifs par service.

Tableaux de bord analytiques

Un tableau de bord analytique permet d'analyser en profondeur les données opérationnelles ou stratégiques afin de dégager des tendances et d'établir des prévisions. L'audience souhaite examiner de grandes quantités de données, exécuter des scénarios hypothétiques et découvrir de nouvelles questions auxquelles elle n'avait pas pensé.

L'audience utilise généralement un tableau de bord analytique à une fréquence mensuelle, trimestrielle ou même annuelle. L'accès à des mises à jour quotidiennes n'est pas aussi important qu'avec des tableaux de bord opérationnels ou stratégiques.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur de tableau de bord Wave](#)

[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur Classic](#)

Étapes de widget dans un tableau de bord Wave

Certains widgets nécessitent des étapes. De la même façon qu'une requête, une étape renvoie des résultats. Le widget détermine le mode d'affichage des résultats. Par exemple, une étape calcule le montant moyen des opportunités, regroupées par région. Le widget affiche les résultats dans un graphique à barres, chaque barre représentant le montant moyen d'une région. La plupart des widgets ont un assistant que vous pouvez utiliser pour élaborer le widget et ses étapes. Vous pouvez également créer votre propre étape et l'appliquer à un widget.

Dans le concepteur de tableau de bord, une « perspective » et une « étape » sont similaires, mais pas identiques. Les deux contiennent les requêtes utilisées pour calculer les résultats. Cependant, contrairement à une étape, une perspective inclut la visualisation et peut être enregistrée en tant que ressource autonome dans une application. Par exemple, une perspective peut afficher les résultats d'une requête dans un graphique chronologique ou un tableau de comparaison.

Vous pouvez élaborer un widget en utilisant l'un des types d'étape suivants :

Étape de requête

La plupart des étapes sont des étapes de requête. Une étape de requête contient une requête SAQL qui interroge un ou plusieurs jeux de données. Vous pouvez créer des étapes de requêtes de différentes façons.

Vous pouvez utiliser l'explorateur pour interroger un jeu de données unique. Vous pouvez calculer des mesures, regrouper les résultats par dates et dimensions, et filtrer les enregistrements en fonction de champs de jeux de données. Voici un exemple d'étape élaborée via l'explorateur qui renseigne un widget de graphique.

Step (in Explorer)

Clone of Account_Name_1 from Opportunity

bar length Group
 Count of Rows + Measure by Account.Name + Group ≡ ⚙ ☰

Amount (range) Filter
 0 - 250K

Account.Name 1 2 3

Count of Rows

Save

Widget

Count of Rows

Account.Name

Account.Name	Count of Rows
A1111ctName_1g3ona	3
Acme	3
Company 3120a05a	1
Company 6689a98b	1
Company 6a1ff3f	1
Company 7892a68f	1
Company 82c2301f	1
Company 8eac879f	1
Company cb2c9f1e	1
Company dff5d2d4	1
Company ee1502d8	1
Company f066709d	1
Global Media	2
ta	2
salesforce.com	1

Pour créer des étapes de requête SAQL plus robustes, utilisez l'éditeur SAQL. Vous pouvez par exemple créer une requête SAQL basée sur plusieurs jeux de données, ce qui est impossible avec l'explorateur. Cette étape crée un widget de graphique.

Step (in SAQL Editor)

```
1 a = load "0f8x00000000wzCAQ/0f8x00000000incCAA";  
2 b = load "0f8x00000000wzCAQ/0f8x00000000incCAA";  
3 c = cogroup a by "Account.Name", b by "Opportunity.Account.Name";  
4 c = foreach c generate b["Opportunity.Account.Name"] as "Name", count(a) as 'count of a', count(b) as 'count of b';  
5 c = limit c 1000;
```

NAME	COUNT OF A	COUNT OF B
Abbott358 Inc	1	2
Abbott372 Inc	1	5
Adams335 Inc	1	3
Adkins42 Inc	1	2
Adkins907 Inc	2	2
Agulla670 Inc	3	5
Allen182 Inc	1	3
Allison992 Inc	1	1
Alvarez45 Inc	1	1

BackRun QueryDone

Widget

Measure: count of a (blue), count of b (orange)

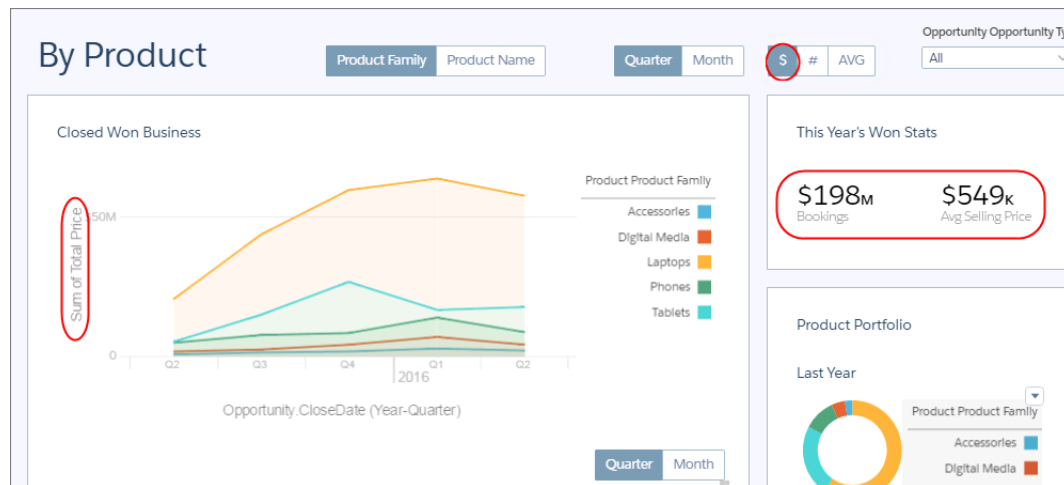
The widget displays two bar charts side-by-side. The top chart, titled 'count of b', has an orange legend and shows counts ranging from 0 to over 10 for various accounts. The bottom chart, titled 'count of a', has a blue legend and shows counts ranging from 0 to 4 for the same accounts.

Pour plus d'informations l'élaboration de requêtes SAQL, reportez-vous à [Wave Analytics SAQL Reference](#).

Étape statique

Une étape statique est plus rare. Elle n'interroge pas les données. Elle fournit à la place une liste statique de valeurs définies par l'utilisateur. Par exemple, un widget de bascule peut afficher les valeurs statiques « \$ », « # » et « AVG ». Pour définir l'interaction du widget de bascule avec d'autres widgets du tableau de bord, liez les valeurs statiques aux étapes des autres widgets de votre tableau de bord. Par exemple, vous pouvez lier « \$ » et « # » pour afficher différentes mesures : « \$ » pour afficher la valeur des opportunités,

et « # » pour afficher le nombre d'opportunités. Dans cet exemple, « # » est sélectionné dans le widget de bascule, et le tableau de bord affiche la valeur des opportunités.



Pour plus d'informations, reportez-vous à [Création d'une étape statique avec des valeurs personnalisées](#).

Vous pouvez facetter des étapes pour rendre les widgets correspondants du tableau de bord plus interactifs. Lorsqu'un filtre est appliqué à une étape facetée, ce même filtre est également appliqué aux autres étapes facetées. Par exemple, si vous sélectionnez l'année précédente dans un widget de date, les autres widgets du tableau de bord affichent également les résultats de l'année précédente. Vous pouvez activer le facettage pour chaque étape.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur Classic

Élaborez un tableau de bord Wave pour suivre en permanence les métriques clés de votre activité, en analysant les résultats par dimensions clés telles que la région, les produits et la période. Vous pouvez ajouter des graphiques interactifs qui synthétisent les informations sous un format convivial. Vous pouvez ajouter des tableaux pour montrer les détails d'enregistrements de niveau inférieur et créer des colonnes avec des valeurs calculées. Vous pouvez également ajouter des filtres afin de permettre aux visualiseurs du tableau de bord d'affiner l'affichage des résultats.

Un tableau de bord Wave est un ensemble de widgets qui, combinés, restituent le contexte de données sous plusieurs angles. Selon les informations que vous souhaitez afficher et le comportement que vous souhaitez définir pour le tableau de bord, vous pouvez afficher différents widgets, notamment des indicateurs de performance clés, des graphiques, des tableaux, des filtres et des images.

 **Remarque:** Vous pouvez élaborer un tableau de bord dans le concepteur Classic, mais [salesforce.com](#) recommande d'utiliser le nouveau concepteur de tableau de bord Wave, qui prend en charge un nombre plus important de fonctionnalités et qui est plus facile à utiliser. Le nouveau concepteur remplace le concepteur Classic.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

DANS CETTE SECTION :

1. [Création du tableau de bord dans le concepteur Classic](#)

Lorsque vous créez un tableau de bord, vous pouvez appliquer une présentation pré-intégrée ou commencer par une zone de dessin vide pour créer votre propre présentation. Pour élaborer le tableau de bord, vous pouvez utiliser le concepteur Classic ou le nouveau concepteur de tableau de bord Wave. Dans notre exemple, nous utiliserons le concepteur Classic.

2. [Ajout d'indicateurs de performance clés au tableau de bord](#)

Parfois, un simple chiffre peut fournir une mesure rapide et essentielle de l'activité. Par exemple, le nombre total de requêtes de support ouvertes et le nombre de nouvelles requêtes de support ouvertes cette semaine sont des mesures clés qui peuvent s'avérer très utiles pour un responsable de service. Ajoutez des widgets numériques pour fournir des indicateurs clés à un tableau de bord.

3. [Ajout de visualisations au tableau de bord](#)

Ajoutez des graphiques pour visualiser et interagir avec les données et les interpréter. Chaque graphique est basé sur la requête sous-jacente d'une perspective.

4. [Widgets de facette pour afficher des données sous plusieurs angles](#)

Les widgets issus d'un même jeu de données présentent par défaut plusieurs facettes. La notion de facettes signifie que lorsque vous filtrez un widget, tous les widgets associés sont filtrés de la même façon. Vous pouvez activer ou désactiver les facettes de chaque widget.

5. [Ajout d'images au tableau de bord](#)

Ajoutez des images afin d'illustrer le contexte et d'agrémenter le tableau de bord pour votre audience. Par exemple, si votre tableau de bord est conçu pour faciliter le suivi des ventes de divers produits, vous pouvez différencier les produits avec leur logo.

6. [Liaison à des perspectives et à d'autres tableaux de bord](#)

Utilisez des liens pour associer un tableau de bord à plusieurs perspectives et tableaux de bord. Le widget est utile pour répartir l'analyse entre plusieurs ressources, au lieu de tout regrouper dans un seul de bord. Il permet également de créer des parcours d'analyse des données.

7. [Affichage des détails de la perspective d'un widget](#)

Pour vous assurer qu'un widget affiche les données appropriées, examinez les détails de la perspective du widget.

8. [Filtrage ou retrait des perspectives épinglées au tableau de bord](#)

Organisez les perspectives épinglées à un tableau de bord afin de réduire l'encombrement. Vous pouvez filtrer la liste des perspectives épinglées afin d'afficher celles qui ne sont pas utilisées et de les retirer de votre tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?](#)

[Quel type de tableau de bord dois-je créer ?](#)

[Pratiques recommandées pour l'élaboration de tableaux de bord Wave](#)

[Raccourci clavier pour l'élaboration d'un tableau de bord Wave](#)

[Conversion de votre tableau de bord vers le concepteur de tableau de bord Wave](#)

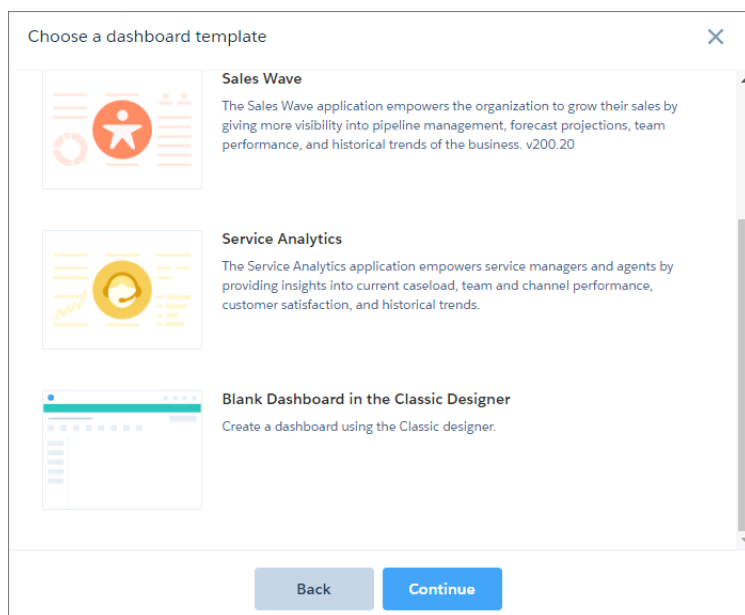
[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Création du tableau de bord dans le concepteur Classic

Lorsque vous créez un tableau de bord, vous pouvez appliquer une présentation pré-intégrée ou commencer par une zone de dessin vide pour créer votre propre présentation. Pour élaborer le tableau de bord, vous pouvez utiliser le concepteur Classic ou le nouveau concepteur de tableau de bord Wave. Dans notre exemple, nous utiliserons le concepteur Classic.

Cette rubrique se rapporte à la création de tableaux de bord dans Wave Analytics. Pour plus d'informations sur la création de tableaux de bord pour des rapports, consultez l'article [Création d'un tableau de bord Salesforce Classic](#).

1. Dans la page d'accueil, cliquez sur **Créer > Tableau de bord**.
Les modèles de présentation s'affichent.

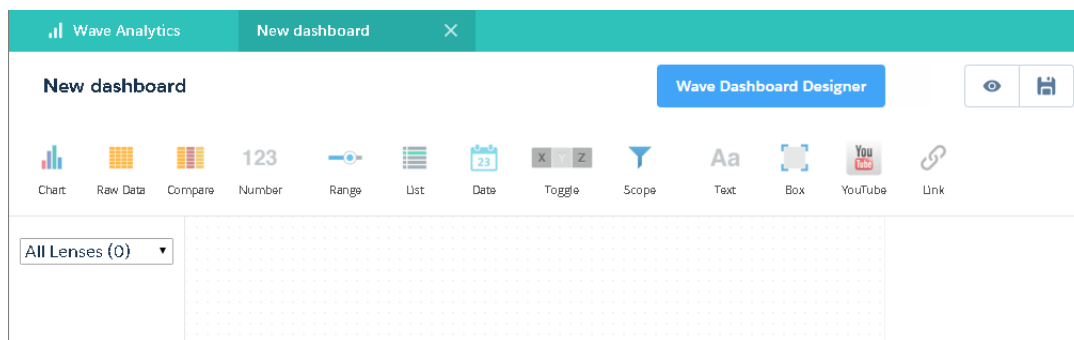


AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer un tableau de bord :

- Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics

2. Choisissez un modèle de présentation ou sélectionnez une option pour créer un tableau de bord vide dans le concepteur Classic ou le concepteur de tableau de bord Wave. Les modèles de présentation créent des tableaux de bord dans le concepteur de tableau de bord Wave. Dans le cas présent, nous allons créer un tableau de bord vide à l'aide du concepteur Classic.
3. Sélectionnez **Tableau de bord vide dans le concepteur classique**, puis cliquez sur **Continuer**.
Si vous n'avez pas refusé d'utiliser le concepteur de tableaux de bord Wave, l'écran contextuel « Prêt(e) pour le concepteur de tableau de bord Wave ? » s'affiche.
4. Sélectionnez **Pas maintenant**.
Le concepteur Classic s'ouvre.



5. Cliquez sur  pour enregistrer le tableau de bord dans une application.

Save

Title *

Sales Pipeline Dashboard

Description

Provides key information about the sales pipeline.

App

Sales App

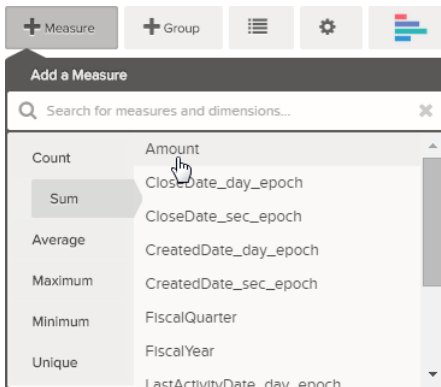
Save

6. Cliquez sur **Enregistrer**.

Ajout d'indicateurs de performance clés au tableau de bord

Parfois, un simple chiffre peut fournir une mesure rapide et essentielle de l'activité. Par exemple, le nombre total de requêtes de support ouvertes et le nombre de nouvelles requêtes de support ouvertes cette semaine sont des mesures clés qui peuvent s'avérer très utiles pour un responsable de service. Ajoutez des widgets numériques pour fournir des indicateurs clés à un tableau de bord.

1. Ouvrez le jeu de données Opportunités, puis cliquez sur  pour calculer la valeur totale de toutes les opportunités des encours.
 - a. Dans le sélecteur de mesure, sélectionnez **Somme** dans la colonne gauche.
 - b. Sélectionnez un champ de jeu de données dans la colonne de droite que vous souhaitez totaliser. Dans le cas présent, sélectionnez **Montant**.



Remarque: N'ajoutez aucun regroupement. Par définition, un chiffre consiste en un seul groupe. Vous ajouterez plus tard un graphique qui affiche la valeur de regroupements différents.

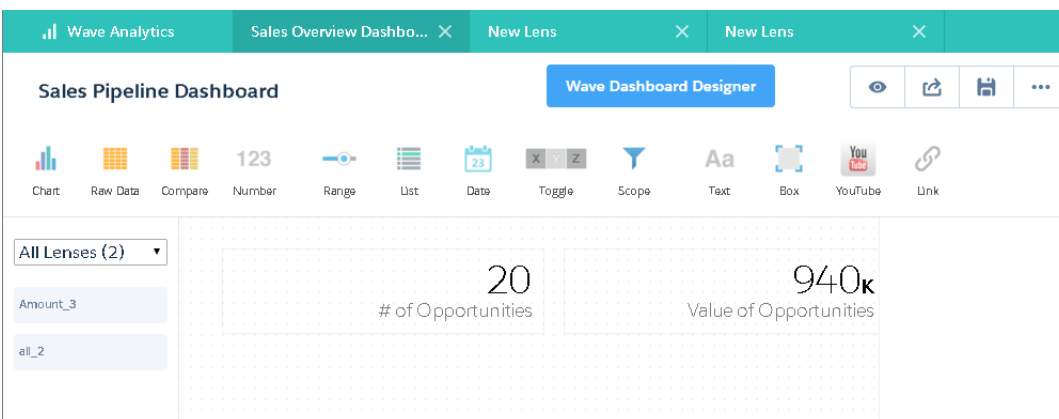
2. Tant que nous sommes là, ajoutons un autre type de mesure qui peut offrir un contexte supplémentaire à la situation que nous présentons dans ce tableau de bord. Par exemple, vous pouvez sélectionner `Nombre` et `isWon` pour obtenir le nombre d'affaires conclues.

3. Cliquez sur  afin d'épingler cette perspective au concepteur Classic.

Conseil: Si vous avez plusieurs tableaux de bord, la perspective est épinglée au dernier tableau de bord ouvert.

4. Dans le concepteur Classic, cliquez sur le widget numérique (**123**) pour créer un widget numérique vide, puis sélectionnez la première perspective épinglée contenant un montant total.
Le chiffre affiché dans le widget numérique correspond à la première mesure (à gauche) que vous avez spécifiée dans la perspective.
5. Pour choisir une mesure différente dans la perspective ou configurer d'autres propriétés pratiques, sélectionnez le widget numérique et définissez les propriétés dans la section Propriétés du widget.
 - a. Donnez un titre au widget. Le titre par défaut, qui correspond au nom du champ, peut manquer de précision pour l'utilisateur.
 - b. En présence d'un chiffre important, sélectionnez **Raccourcir le numéro** afin de réduire la longueur de l'affichage. Cela convertit un chiffre tel que 2 148 352 en 2M plus facile à lire.
6. En procédant de même, ajoutez un autre widget numérique en fonction de la deuxième perspective épinglée qui indique le nombre d'affaires gagnées.

Votre tableau de bord contient désormais les deux widgets numériques.



Ajout de visualisations au tableau de bord

Ajoutez des graphiques pour visualiser et interagir avec les données et les interpréter. Chaque graphique est basé sur la requête sous-jacente d'une perspective.

Dans les étapes suivantes, nous allons créer deux graphiques interactifs qui permettront à l'audience d'analyser l'en-cours des ventes. Le premier graphique analysera l'en-cours par propriétaire de compte. Le deuxième l'analysera par étape. Les deux graphiques sont basés sur une perspective Opportunités, qui inclut un décompte du nombre d'opportunités et aucun regroupement.

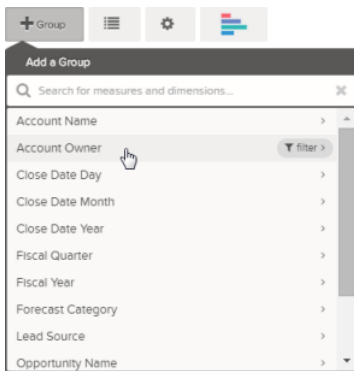
1. Vérifiez que le tableau de bord de l'en-cours des ventes est ouvert.

Le tableau de bord doit être ouvert pour pouvoir épingler des perspectives.

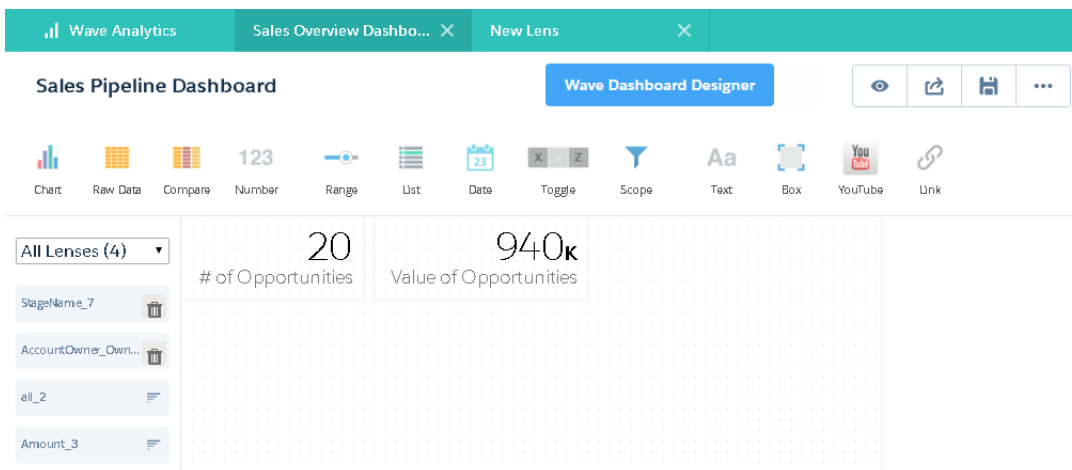


Remarque: Si aucun tableau de bord n'est ouvert, Wave en crée un.

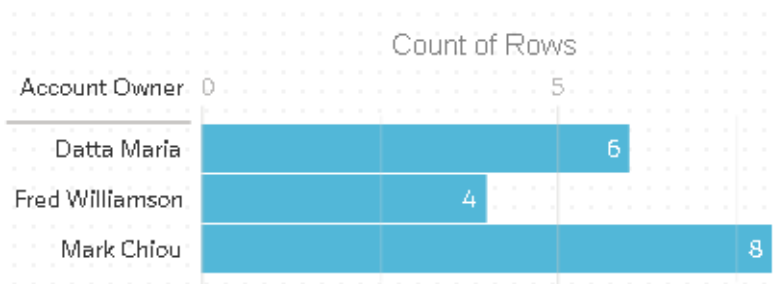
2. Dans la page d'accueil, ouvrez la perspective Opportunités.
3. Regroupez les données par Propriétaire de compte.



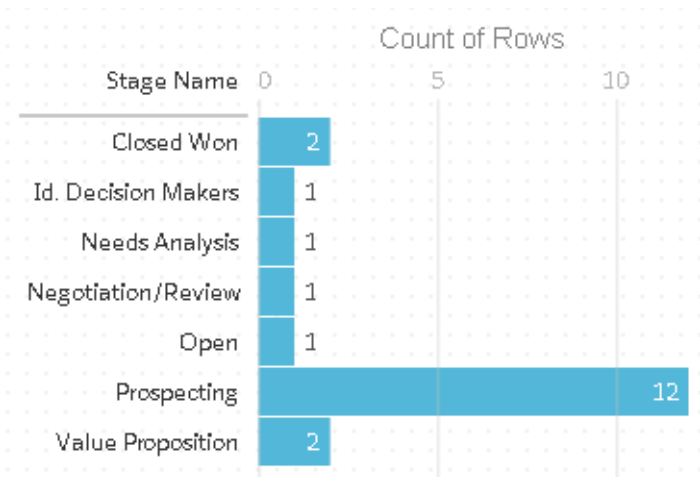
4. Cliquez sur  pour épingler la perspective au tableau de bord.
5. Changez le regroupement Propriétaire de compte en regroupement Nom d'étape.
Pour changer un regroupement, cliquez dessus, puis sélectionnez le nouveau regroupement.
6. Épinglez la perspective au tableau de bord.
Les deux perspectives sont désormais épinglées au tableau de bord, nous pouvons réaliser des graphiques basés sur ces perspectives.
7. Affichez le tableau de bord de l'en-cours des ventes dans le concepteur classic.



8. Dans le concepteur classic, cliquez sur le widget graphique, puis sélectionnez la première perspective épinglée qui contient le nombre d'opportunités regroupées par propriétaire de compte.
Le graphique affiche les résultats issus de la requête sous-jacente dans la perspective épinglée.

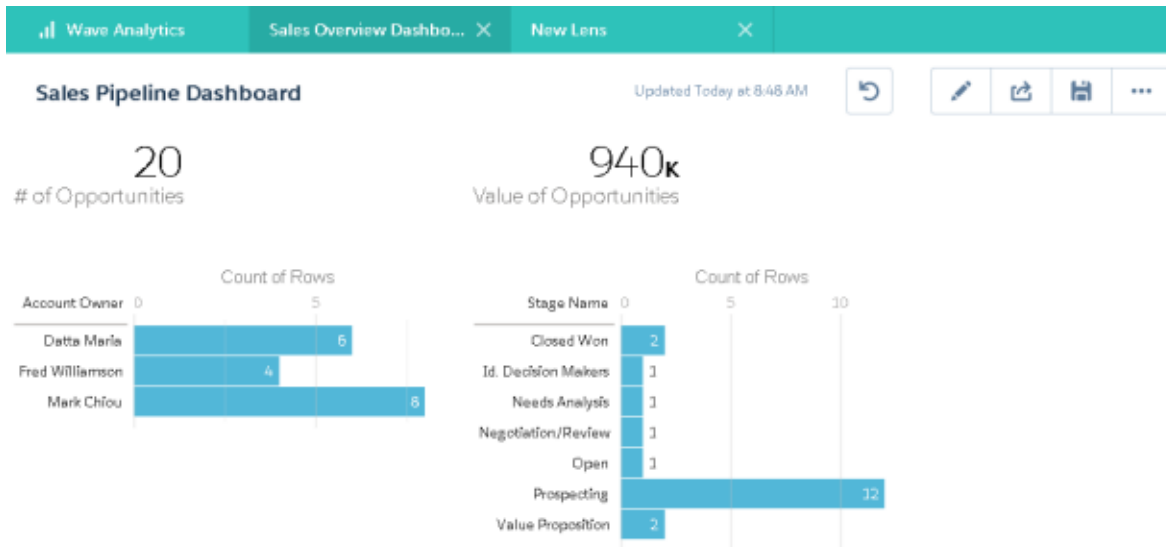


9. Créez un autre graphique basé sur les autres perspectives épinglées (celles regroupées par nom d'étape).
Le widget du nouveau graphique affiche le nombre d'opportunités dans chaque étape.



10. Cliquez sur  pour afficher le tableau de bord en mode présentation.

Vous visualisez désormais votre tableau de bord tel que l'audience l'affiche, et vous pouvez poser des questions.

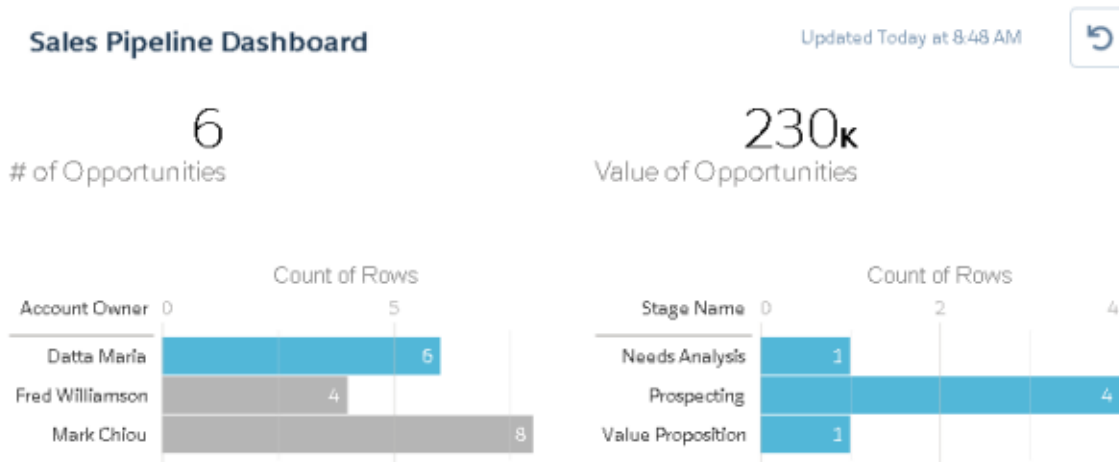


Widgets de facette pour afficher des données sous plusieurs angles

Les widgets issus d'un même jeu de données présentent par défaut plusieurs facettes. La notion de facettes signifie que lorsque vous filtrez un widget, tous les widgets associés sont filtrés de la même façon. Vous pouvez activer ou désactiver les facettes de chaque widget.

Intéressons-nous maintenant au fonctionnement du facettagage avec les widgets numériques et graphiques que nous avons ajoutés à notre tableau de bord.

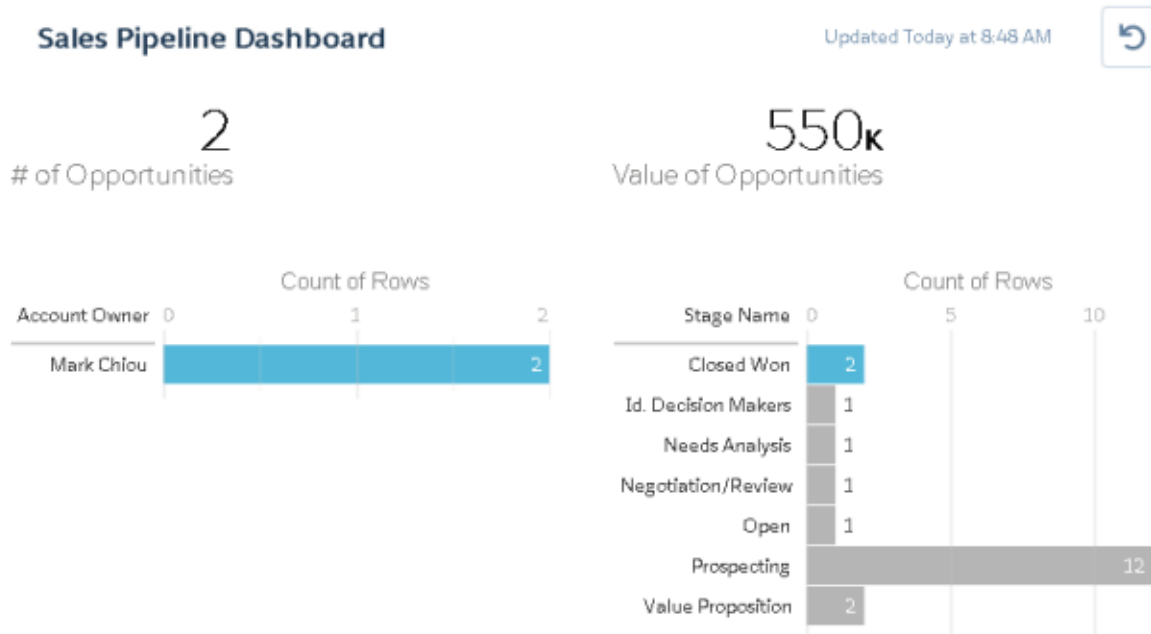
1. Dans le tableau de bord Encours de ventes, cliquez sur la première barre du graphique qui affiche le nombre d'opportunités regroupées par propriétaire de compte.
 Notez que cette première barre est désormais surlignée et que les résultats des autres widgets ont été modifiés. Avec le facettagage, les widgets numériques et l'autre graphique affichent désormais uniquement les résultats du propriétaire de compte sélectionné. Chaque widget affiche le même jeu de données sous différents angles. Les widgets créés depuis le même jeu de données sont facettés, par défaut.



2. Cliquez de nouveau sur la première barre pour supprimer le filtre en fonction du propriétaire du compte.

Notez que les résultats sont désormais affichés pour tous les propriétaires de compte.

3. Dans le graphique qui affiche le nombre d'opportunités regroupées par nom d'étape, cliquez sur la première barre. Le tableau Propriétaires de compte est modifié pour afficher les valeurs des affaires de chaque commercial dans l'étape sélectionnée. Mark est le seul à avoir des affaires dans cette étape. Par conséquent, il figure seul dans le graphique Propriétaires de compte.



4. Pour désactiver le facetage d'un widget particulier, effacez l'option **Facetter cette perspective** dans les propriétés de la perspective.



Conseil: Vous pouvez utiliser des liaisons pour les widgets de facette créés avec d'autres jeux de données. Pour plus d'informations, reportez-vous au guide [Wave Analytics Dashboard JSON Guide](#).

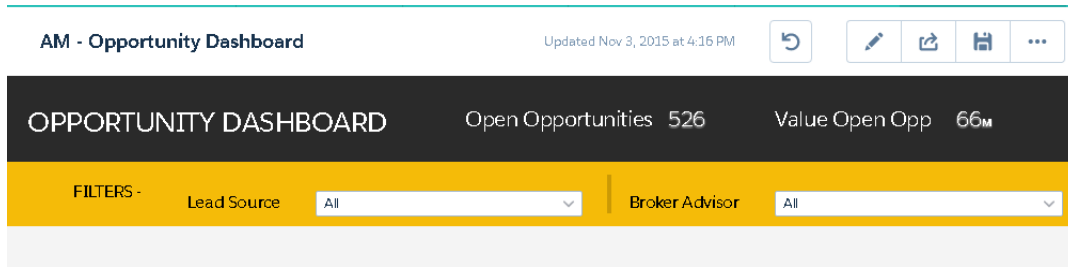
Ajout d'images au tableau de bord

Ajoutez des images afin d'illustrer le contexte et d'agrémenter le tableau de bord pour votre audience. Par exemple, si votre tableau de bord est conçu pour faciliter le suivi des ventes de divers produits, vous pouvez différencier les produits avec leur logo.

1. Chargez l'image que vous souhaitez utiliser dans les Documents, puis sélectionnez l'option « Image accessible en externe ».
Si vous ne sélectionnez pas l'option, l'image n'est pas affichée dans le tableau de bord.
2. Copiez l'ID de l'enregistrement du document dans l'URL de la barre d'adresse.
3. Dans le tableau de bord, cliquez sur le widget de case, puis copiez l'ID de l'enregistrement dans le champ **ID de document d'image**, dans les propriétés du widget.



Remarque: Vous pouvez également utiliser le widget de case pour griser une section du tableau de bord ou pour lui ajouter une couleur d'arrière-plan. Par exemple, utilisez des zones colorées pour mettre en évidence les métriques et les filtres importants.



Pour cela, n'insérez pas d'image et définissez la couleur d'arrière-plan dans le champ **Couleur d'arrière-plan** dans les propriétés du widget.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=docs_upload.htm

Liaison à des perspectives et à d'autres tableaux de bord

Utilisez des liens pour associer un tableau de bord à plusieurs perspectives et tableaux de bord. Le widget est utile pour répartir l'analyse entre plusieurs ressources, au lieu de tout regrouper dans un seul de bord. Il permet également de créer des parcours d'analyse des données.

1. Dans le tableau de bord, cliquez sur l'icône du lien.
2. Dans les propriétés du widget, spécifiez les propriétés du lien, notamment celles répertoriées ici.

Type de destination

Spécifiez si le widget du lien pointe vers une perspective enregistrée, un tableau de bord enregistré ou une nouvelle perspective.

Destination

Spécifiez la ressource de perspective ou de tableau de bord vers laquelle pointe le lien.



Remarque: Si vous essayez de créer un widget de lien avec un tableau de bord qui n'a pas été enregistré dans la version Spring '16 et que la ressource n'est pas affichée dans la liste de sélection, ouvrez d'abord la ressource, puis référencez la ressource dans la liste de sélection.

Inclure l'état du tableau de bord

Lorsque cette option est activée, les sélections effectuées dans les widgets avec des étapes facettées sont transférées à la perspective ou au tableau de bord lié. Lors du transfert des états, du tableau de bord, Wave Analytics vérifie que les perspectives de la destination sont compatibles avec celles du tableau de bord source.



Remarque: Wave ne transfère pas l'état d'un tableau de bord dans les cas suivants :

- La perspective source n'est pas facettée.
- La perspective de destination utilise un jeu de données différent de celui de la perspective source.
- Lors de la liaison avec un autre tableau de bord, la perspective de destination utilise des regroupements différents de ceux de la perspective source. Si la destination de la liaison est une perspective, les regroupements n'empêchent pas le transfert de l'état du tableau de bord.

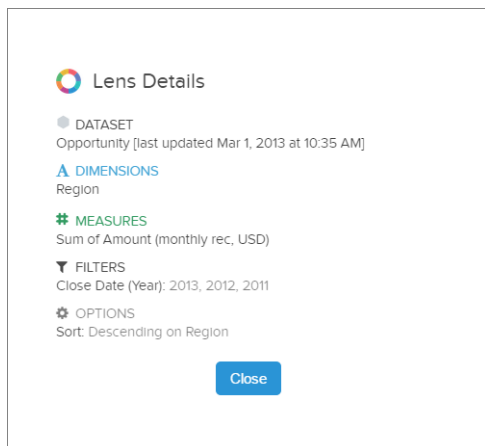
Texte

L'étiquette du lien sur lequel vous cliquez pour accéder à la ressource liée.

Affichage des détails de la perspective d'un widget

Pour vous assurer qu'un widget affiche les données appropriées, examinez les détails de la perspective du widget.

1. Lors de l'affichage du tableau de bord en mode de présentation, pas en mode d'édition, survolez un widget, puis cliquez sur .



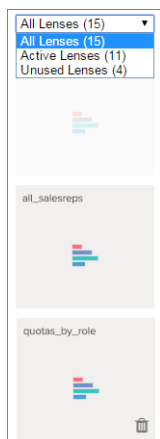
Affichage des détails de la perspective.

2. Vérifiez le jeu de données, ainsi que les dimensions, les mesures et les filtres appliqués, et les autres détails de la perspective du widget.

Filtrage ou retrait des perspectives épinglées au tableau de bord

Organisez les perspectives épinglées à un tableau de bord afin de réduire l'encombrement. Vous pouvez filtrer la liste des perspectives épinglées afin d'afficher celles qui ne sont pas utilisées et de les retirer de votre tableau de bord.

1. Dans le menu des perspectives épinglées, filtrez par **Toutes les perspectives**, **Perspectives actives** ou **Perspectives non utilisées**.



2. Si une perspective n'est pas utilisée, vous pouvez également la supprimer de votre tableau de bord en cliquant sur . Si la perspective est enregistrée dans Wave Analytics, elle reste disponible et peut être ouverte à partir des perspectives après son retrait de votre tableau de bord.

Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur de tableau de bord Wave

Élaborez un tableau de bord Wave pour suivre en permanence les métriques clés de votre activité, en analysant les résultats par dimensions clés telles que la région, les produits et la période. Vous pouvez ajouter des graphiques interactifs qui synthétisent les informations sous un format convivial. Vous pouvez ajouter des tableaux pour montrer les détails d'enregistrements de niveau inférieur et créer des colonnes avec des valeurs calculées. Vous pouvez également ajouter des filtres afin de permettre aux visualiseurs du tableau de bord d'affiner l'affichage des résultats.

Le concepteur de tableau de bord Wave est activé par défaut. Si vous ne pouvez pas y accéder, votre administrateur l'a peut-être désactivé.

Un tableau de bord Wave est un ensemble de widgets qui, combinés, restituent le contexte de données sous plusieurs angles. Selon les informations que vous souhaitez afficher et le comportement que vous souhaitez définir pour le tableau de bord, vous pouvez afficher différents widgets, notamment des indicateurs de performance clés, des graphiques, des tableaux, des filtres et des images.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

DANS CETTE SECTION :

[Création d'un tableau de bord dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Vous pouvez utiliser un modèle de présentation prédéfini pour créer un tableau de bord. Les modèles de présentation prédéfinis contiennent des widgets vides (sans étape), des sections et un thème de couleur. Pour créer votre propre présentation, sélectionnez le modèle vide.

[Ajout de widgets au tableau de bord](#)

Les widgets sont les blocs de construction de base d'un tableau de bord. Dans le concepteur de tableau de bord Wave, vous pouvez ajouter différents widgets pour exécuter des fonctions, notamment calculer des indicateurs de performance clés, filtrer les résultats d'un tableau de bord, visualiser vos données à l'aide de graphiques interactifs et afficher les détails au niveau de l'enregistrement dans des tableaux.

[Génération de présentations de tableau de bord uniques pour différents appareils](#)

Après avoir ajouté des widgets au tableau de bord, optimisez la présentation pour tous les appareils sur lesquels les tableaux de bord peuvent être visualisés. Par exemple, vous pouvez retirer des widgets d'une présentation pour téléphone mobile afin de diminuer la taille du tableau de bord affiché sur un petit écran. Vous pouvez également déplacer des widgets dans la présentation sans affecter les autres éléments.

[Raccourci clavier pour l'élaboration d'un tableau de bord Wave](#)

Vous pouvez contrôler quelques actions de base à partir de votre clavier. Les raccourcis du concepteur de tableau de bord varient selon que vous utilisez le concepteur Classic ou le concepteur de tableau de bord Wave.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?](#)

[Quel type de tableau de bord dois-je créer ?](#)

[Pratiques recommandées pour l'élaboration de tableaux de bord Wave](#)

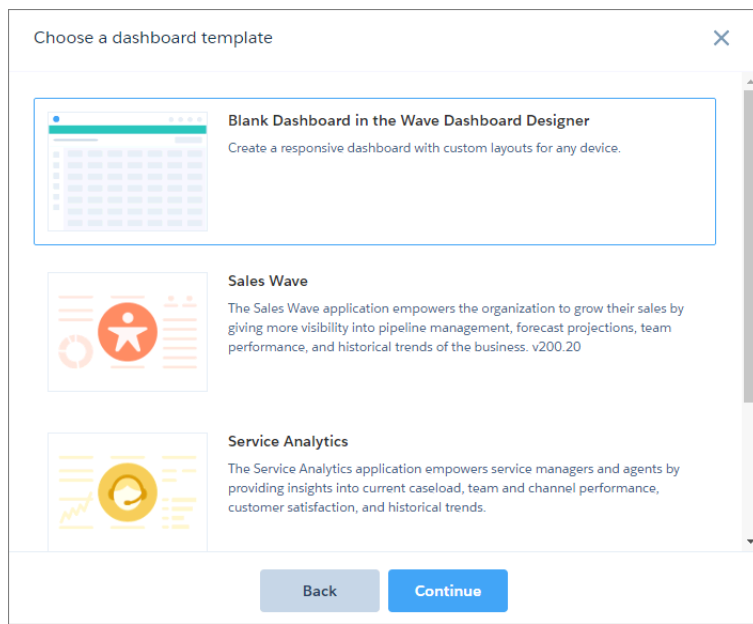
[Concepteur de tableau de bord Wave, pour élaborer aisément des tableaux de bord](#)

[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur Classic](#)

Création d'un tableau de bord dans le concepteur de tableau de bord Wave

Vous pouvez utiliser un modèle de présentation prédéfini pour créer un tableau de bord. Les modèles de présentation prédéfinis contiennent des widgets vides (sans étape), des sections et un thème de couleur. Pour créer votre propre présentation, sélectionnez le modèle vide.

1. Dans la page d'accueil, sélectionnez **Créer > Tableau de bord**.

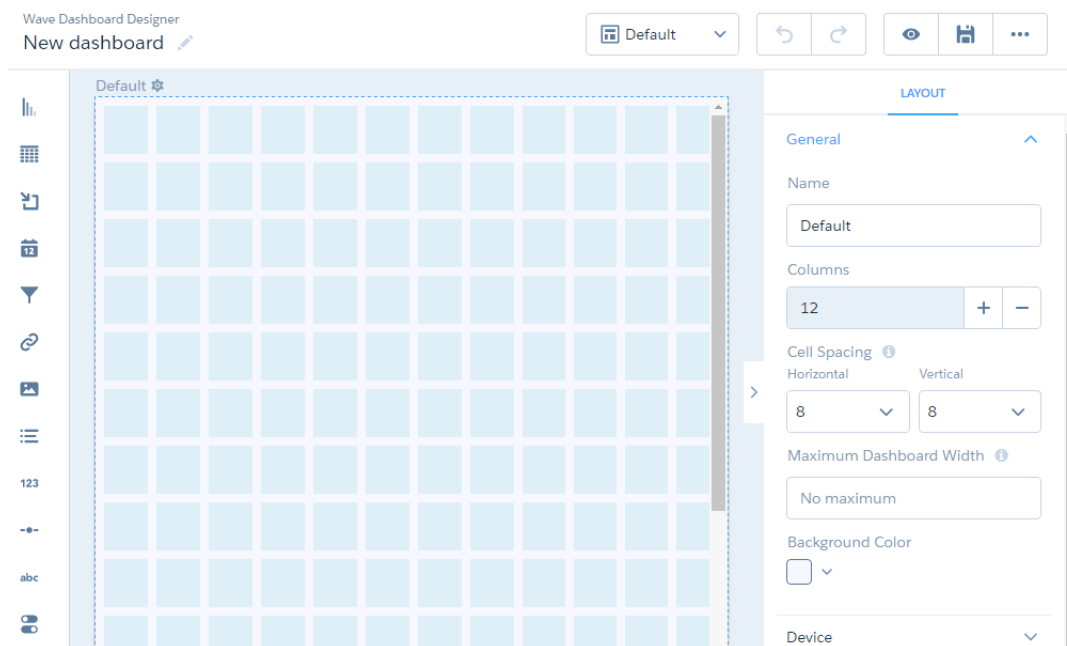


AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer un tableau de bord :

- "Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics"

2. Sélectionnez un modèle, puis cliquez sur **Continuer**.
Par exemple, sélectionnez **Tableau de bord vide dans le concepteur de tableau de bord**.



En plus du modèle vide, vous pouvez sélectionner un modèle avec une conception de tableau de bord prédéfinie. Ces modèles sont conçus uniquement pour le concepteur de tableau de bord Wave. Les modèles prédéfinis sont fournis avec des widgets vides, des sections et un thème de couleur.

3. Pour modifier le tableau de bord, cliquez sur .
4. Si vous avez sélectionné un modèle prédéfini, vous pouvez ajouter une étape à chaque widget en cliquant sur l'icône dans le widget vide. Un assistant vous guide dans le processus d'ajout de l'étape.
Une fois l'assistant terminé, Wave renseigne le widget en fonction des résultats de l'étape. Wave ajoute également les étapes au panneau des étapes.
5. Pour enregistrer le tableau de bord dans une application, cliquez sur .
6. Saisissez un titre et une description, puis sélectionnez l'application dans laquelle vous souhaitez enregistrer le tableau de bord.
Les autorisations de l'application déterminent l'accès de chaque utilisateur au tableau de bord. Pour vous assurer que les utilisateurs voulus disposent de l'accès approprié au tableau de bord, vérifiez les autorisations de l'application.
7. Cliquez sur **Enregistrer**.
8. Cliquez sur , puis sur **Propriétés** pour définir les propriétés par défaut du widget.
Lors de la création d'un widget, vous pouvez spécifier s'il utilise les propriétés par défaut. Utilisez les paramètres par défaut pour afficher des bordures et un arrière-plan cohérents entre tous les widgets.

DANS CETTE SECTION :

[Propriétés du tableau de bord](#)

Ces propriétés représentent les propriétés par défaut des widgets, que vous pouvez appliquer à chaque widget pour garantir une présentation cohérente. Les propriétés s'appliquent uniquement aux tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriétés du tableau de bord

Ces propriétés représentent les propriétés par défaut des widgets, que vous pouvez appliquer à chaque widget pour garantir une présentation cohérente. Les propriétés s'appliquent uniquement aux tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriété	Description
Couleur d'arrière-plan	Couleur d'arrière-plan par défaut des widgets
Bordure	Bordure par défaut autour des widgets
Couleur de bordure	Couleur par défaut de la bordure des widgets
Largeur de bordure	Largeur par défaut de la bordure des widgets (en pixels)
Rayon de la bordure	Rayon par défaut des coins de la bordure des widgets

Ajout de widgets au tableau de bord

Les widgets sont les blocs de construction de base d'un tableau de bord. Dans le concepteur de tableau de bord Wave, vous pouvez ajouter différents widgets pour exécuter des fonctions, notamment calculer des indicateurs de performance clés, filtrer les résultats d'un tableau de bord, visualiser vos données à l'aide de graphiques interactifs et afficher les détails au niveau de l'enregistrement dans des tableaux.

Certains widgets exigent une étape. Une étape renvoie les données. Un widget détermine le mode d'affichage des données. Par exemple, une étape calcule le montant moyen des opportunités, regroupées par région. Un widget de graphique à barres affiche les résultats sous la forme d'un graphique à barres, chaque barre représentant le montant moyen des opportunités d'une région. Si l'étape est facettée, lorsque vous sélectionnez une barre du graphique, les autres widget sont filtrés et montrent uniquement les résultats de la région sélectionnée.

La plupart des widgets ont un assistant que vous pouvez utiliser pour élaborer le widget, y compris l'étape sous-jacente. Vous pouvez également créer votre propre étape et l'appliquer à un widget. Plusieurs widgets peuvent utiliser la même étape, sauf s'il s'agit d'un widget de date ou de plage. Dans ce cas, aucun autre widget ne peut utiliser l'étape.

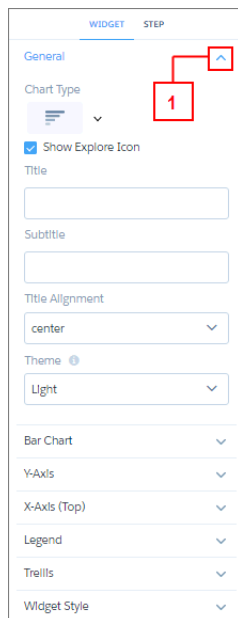


Remarque: Les widgets de conteneur, d'image, de texte et de lien ne nécessitent aucune étape, car ils n'affichent pas de données.

Lors de l'ajout de widgets à un tableau de bord, tenez compte des points suivants :

- Par défaut, tous les widgets peuvent afficher jusqu'à 2000 enregistrements, à l'exception des tableaux de valeurs qui peuvent afficher jusqu'à 100 enregistrements. Vous pouvez augmenter la limitation à 10 000 enregistrements en définissant le paramètre `limit` dans la requête SAQL. Pour plus d'informations sur la modification d'une requête SAQL, reportez-vous à [Wave Analytics SAQL Reference](#). La limitation n'affecte pas les résultats de la requête, elle impacte uniquement l'affichage dans le widget.
- Dans la zone de dessin du concepteur, aucun widget ne peut se superposer, sauf dans un widget de conteneur.

Pour configurer le mode d'affichage d'un widget, définissez les propriétés sous l'onglet Widget. Vous pouvez par exemple afficher les valeurs des données et le titre des axes pour un widget de graphique. Vous pouvez également appliquer des propriétés par défaut afin de présenter des widgets cohérents, utilisant par exemple la même bordure ou couleur d'arrière-plan. Les propriétés de widget sont contenues dans des sections. Cliquez sur la flèche (1) pour agrandir ou réduire chaque section.



Pour configurer le comportement d'un widget, définissez les propriétés des étapes sous l'onglet Étape. Vous pouvez par exemple sélectionner la mesure à afficher dans le widget lorsque l'étape contient plusieurs mesures. Les modifications apportées aux propriétés des étapes affectent tous les widgets qui ont été élaborés sur cette étape.

DANS CETTE SECTION :

[Ajout de widgets numériques pour inclure des métriques clés](#)

Utilisez un widget numérique pour suivre des mesures importantes pour votre entreprise, par exemple le nombre total de requêtes ouvertes ou le montant moyen des opportunités. Vous pouvez filtrer les résultats pour examiner un domaine particulier. Vous pouvez également regrouper les résultats pour les comparer à une dimension. Par exemple, vous pouvez afficher le montant moyen des opportunités de l'année passée, réparti par étape.

[Ajout de widgets de graphique pour visualiser les données](#)

Utilisez un widget de graphique pour créer un résumé visuel, facile à comprendre, des données. Par exemple, un graphique en anneau peut afficher la répartition des opportunités par type de secteur d'activité. Les graphiques sont interactifs. Par conséquent, les visualiseurs de tableaux de bord peuvent sélectionner un segment d'un graphique pour filtrer les résultats d'autres widget facettés.

[Ajout d'un widget de filtre global pour exclure les enregistrements de jeu de données du tableau de bord](#)

Utilisez un widget de filtre global afin de limiter le contenu accessible à tous les utilisateurs qui visualisent le tableau de bord Wave. Par exemple, vous pouvez créer un filtre global afin d'afficher uniquement les requêtes du support de votre équipe dans le tableau de bord. Vous pouvez spécifier si le filtre global s'applique ou non pour chaque widget. Contrairement à la sélection de widgets de filtrage, un filtre global ne peut pas être modifié en prévisualisant ou en présentant le tableau de bord.

[Ajout de widgets de filtre de sélection pour filtrer dynamiquement les résultats du tableau de bord](#)

Les widgets de filtres de sélection permettent au visualiseur de tableau de bord de sélectionner les filtres qu'il souhaite appliquer au tableau de bord Wave. Ces widgets peuvent filtrer les résultats du tableau de bord par les champs de mesure, de date et de dimension. Par exemple, vous pouvez ajouter un widget de liste afin de permettre au visualiseur de sélectionner une région pour filtrer les résultats du tableau de bord.

[Ajout d'un widget de tableau pour afficher les détails des enregistrements et créer des colonnes calculées](#)

Utilisez un widget de tableau pour afficher les détails au niveau de l'enregistrement dans un tableau de bord Wave. Par exemple, un tableau de bord affiche le délai moyen pour fermer les requêtes. Vous pouvez également ajouter un tableau qui affiche les requêtes restées ouvertes pendant la durée la plus longue. Vous pouvez inclure un widget de tableau pour calculer des valeurs et les afficher dans de nouvelles colonnes.

[Ajout d'un widget de conteneur pour créer des sections dans le tableau de bord](#)

Utilisez des sections dans un tableau de bord Wave pour grouper les widgets associés. Par exemple, vous pouvez utiliser un widget de conteneur pour créer un panneau de filtres, sur le côté gauche du tableau de bord, qui stocke tous les widgets de sélection de filtres. Pour différencier le panneau de filtres des autres éléments du tableau de bord, vous pouvez appliquer au conteneur une couleur d'arrière-plan et une bordure. Lorsque vous déplacez un conteneur, les widgets qu'il contient sont également déplacés en conservant leur espacement et leur alignement.

[Ajout d'un widget d'image pour afficher des graphiques dans le tableau de bord](#)

Utilisez un widget d'image pour ajouter une icône, un logo ou un graphique dans un tableau de bord Wave. Vous pouvez utiliser des images pour personnaliser la marque de votre tableau de bord avec le logo de votre société ou pour illustrer le texte.

[Ajout de widgets de texte pour étiqueter des parties du tableau de bord](#)

Étiquetez votre tableau de bord Wave afin de présenter aux utilisateurs l'élément qu'ils consultent. Vous pouvez également ajouter un texte qui décrit le tableau de bord et présente des informations d'utilisation des widgets.

Ajout d'un widget de lien pour associer une perspective ou un Tableau de bords Wave

Ajoutez des liens vers d'autres tableaux de bord et perspectives Wave pour créer des chemins que les utilisateurs peuvent suivre ou insérer dans des analyses associées. Au lieu d'empaqueter l'ensemble des métriques de performance clés, des graphiques et des tableaux dans un seul tableau de bord, répartissez le contenu dans plusieurs tableaux de bord. Utilisez ensuite des widgets de lien pour les associer. Les utilisateurs qui visualisent les tableaux de bord préfèrent ne pas avoir à trier les éléments d'un tableau de bord encombré.

Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave

En plus d'épingler une requête à partir d'une perspective, vous pouvez créer des étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave. Pour créer des étapes, vous avez deux possibilités : l'assistant ou manuellement.

Propriétés des widgets pour les tableaux de bord

Les propriétés des widgets définissent leur apparence dans le tableau de bord Wave. Vous pouvez par exemple appliquer des étiquettes, des arrière-plans et des bordures. Pour définir une présentation cohérente, vous pouvez configurer des propriétés de widget par défaut dans la présentation, puis les attribuer à chaque widget. Les propriétés peuvent varier selon le type de widget et le concepteur utilisé pour le créer. Les propriétés répertoriées ici s'appliquent uniquement aux widgets créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriétés des étapes pour les tableaux de bord

Les propriétés des étapes définissent la requête qui renvoie les résultats à afficher dans le widget. Ces propriétés spécifient également le comportement du widget et comment il interagit avec les autres widgets du tableau de bord Wave. Les propriétés s'appliquent uniquement aux tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Ajout de widgets numériques pour inclure des métriques clés

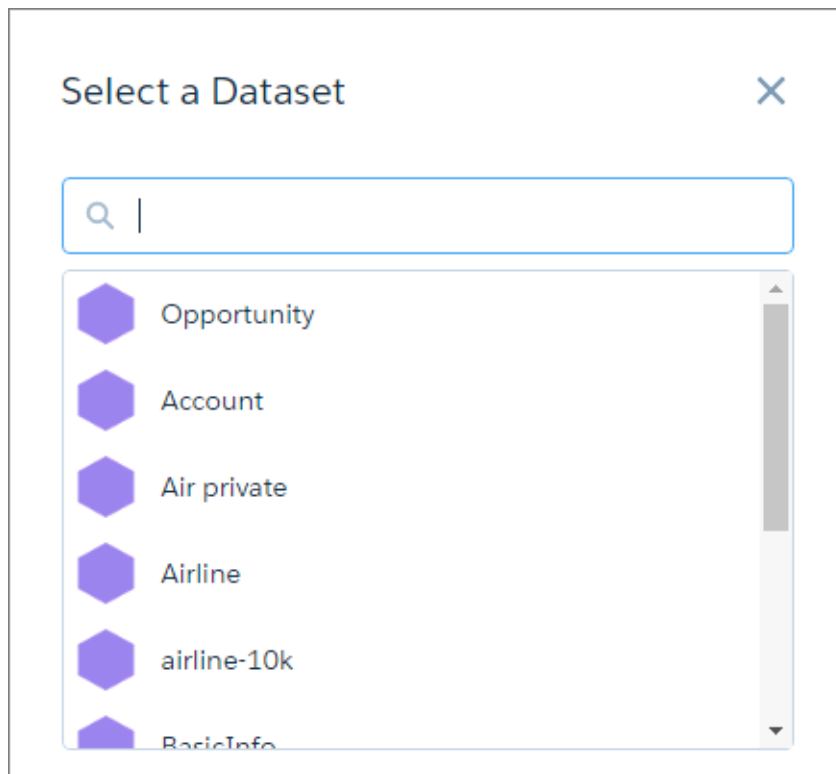
Utilisez un widget numérique pour suivre des mesures importantes pour votre entreprise, par exemple le nombre total de requêtes ouvertes ou le montant moyen des opportunités. Vous pouvez filtrer les résultats pour examiner un domaine particulier. Vous pouvez également regrouper les résultats pour les comparer à une dimension. Par exemple, vous pouvez afficher le montant moyen des opportunités de l'année passée, réparti par étape.

Le widget numérique nécessite une étape contenant au moins une mesure. Si l'étape contient plusieurs mesures, vous pouvez sélectionner la mesure à afficher (par défaut, le premier widget est affiché). Si vous incluez des regroupements, le widget affiche la mesure du premier groupe du premier regroupement défini.

1. Faites glisser le widget numérique vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.



Remarque: Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b. Sélectionnez le jeu de données qui contient la mesure. Utilisez la case de recherche si votre jeu de données est difficile à trouver. L'explorateur affiche un graphique à barres avec la mesure Nombre de lignes.
- c. Ajoutez les mesures que vous souhaitez afficher dans le widget.

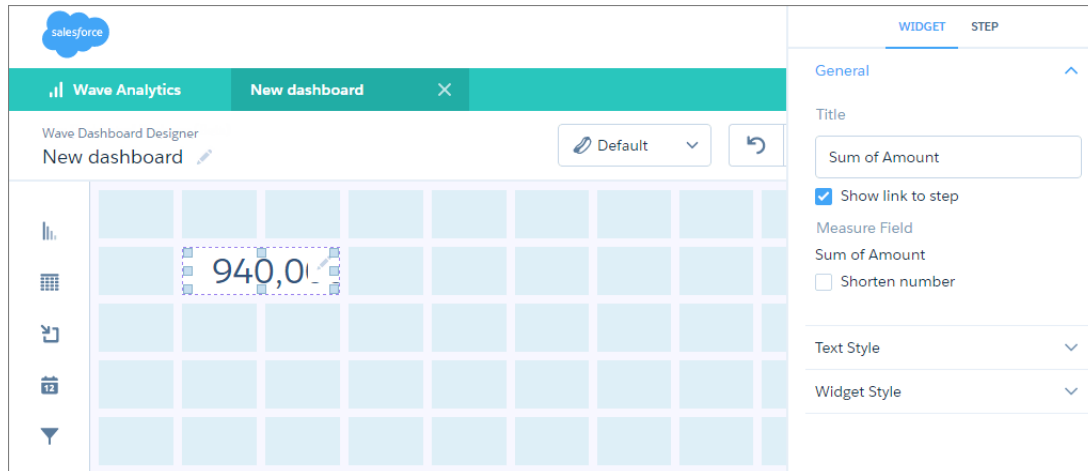
Pour ajouter une mesure, cliquez sur **+ Measure**. Pour changer une mesure, sélectionnez-la dans l'explorateur, puis choisissez une nouvelle mesure.

- d. Vous pouvez également cliquer sur **Filtrer** pour filtrer les résultats.
Vous pouvez ajouter des filtres multiples.

- e. Cliquez sur **Enregistrer**.
Wave ajoute l'étape au panneau des étapes. Elle peut ainsi être utilisée par d'autres widgets dans le tableau de bord. De plus, le widget affiche la mesure calculée.

- 4. Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



5. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
Lorsque vous définissez une propriété, le widget affiche immédiatement les effets de votre modification.
6. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.
7. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
8. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Ajout de widgets de graphique pour visualiser les données

Utilisez un widget de graphique pour créer un résumé visuel, facile à comprendre, des données. Par exemple, un graphique en anneau peut afficher la répartition des opportunités par type de secteur d'activité. Les graphiques sont interactifs. Par conséquent, les visualiseurs de tableaux de bord peuvent sélectionner un segment d'un graphique pour filtrer les résultats d'autres widget facettés.

Wave prend charge des types de graphique multiples. Chaque type a des propriétés de widget et des exigences d'étape uniques. Pour plus d'informations sur chaque type de graphique, reportez-vous à [Visualisation des données avec des graphiques](#).

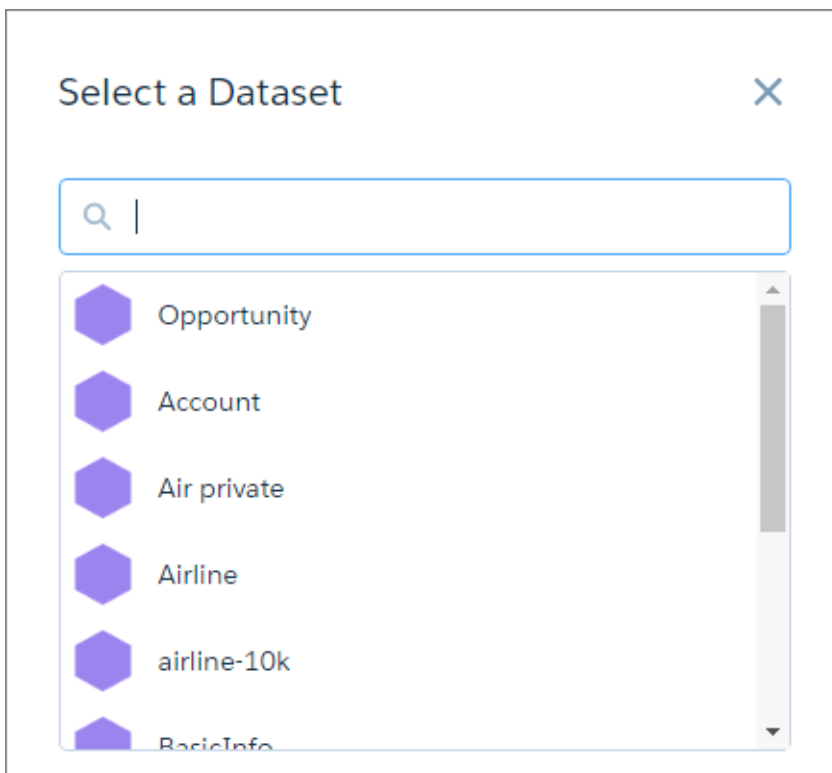
 **Remarque:** Contrairement à l'explorateur et au concepteur classic, le concepteur de tableau de bord Wave ne prend pas en charge les types de graphique suivants : coordonnées parallèles, en nuage de points horizontal, en nuage de points vertical et matriciels. Vous pouvez créer une étape avec ces types de graphique, mais le concepteur de tableau de bord Wave les convertit en graphique à barres lorsqu'ils sont ajoutés à un widget de graphique.

La sélection dans ce widget filtre les résultats des autres widgets avec des étapes facettées. Vous pouvez également configurer l'étape de ce widget pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires. Vous pouvez définir une sélection initiale qui s'applique à l'ouverture du tableau de bord. Lors de la visualisation du tableau de bord, vous pouvez annuler la sélection ou la modifier pour filtrer les résultats différemment.

 **Remarque:** Pour activer ce widget en vue de filtrer les autres widgets, vous devez activer le facettage dans cette étape.

1. Faites glisser le widget de graphique vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.

 **Remarque:** Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b. Sélectionnez le jeu de données sur lequel vous souhaitez générer le graphique.
L'explorateur affiche un graphique à barres avec la mesure Nombre de lignes.

- c. Ajoutez les mesures que vous souhaitez afficher dans le widget.

Pour ajouter une mesure, cliquez sur  **Measure**. Pour changer une mesure, sélectionnez-la dans l'explorateur, puis choisissez une nouvelle mesure.

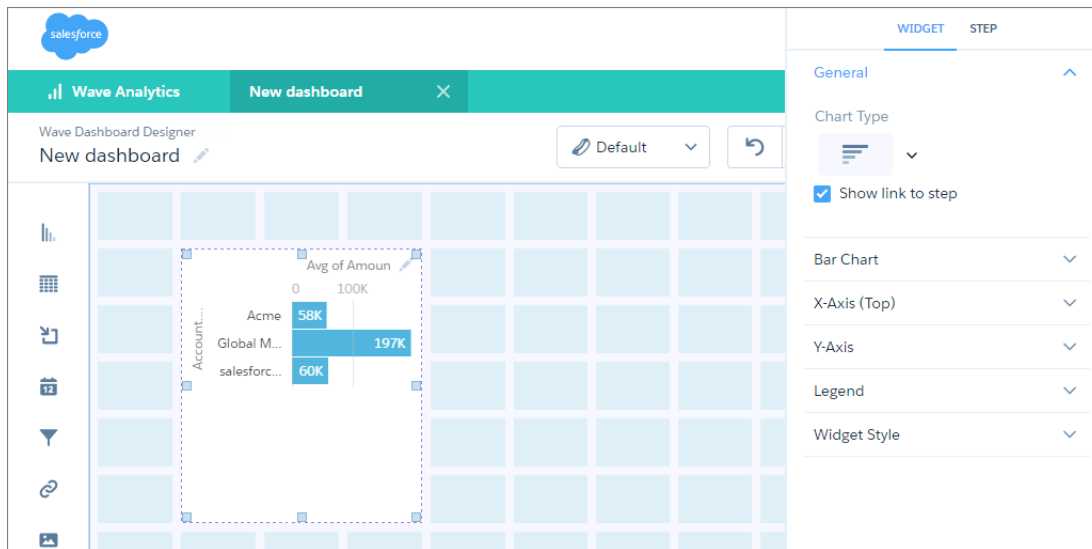
- d. Si nécessaire, ajoutez des regroupements.
 - e. Vous pouvez également cliquer sur **Filtrer** pour filtrer les résultats.
Vous pouvez ajouter plusieurs filtres.

f. Cliquez sur **Enregistrer**.

Wave ajoute l'étape au panneau des étapes. Elle peut ainsi être utilisée par d'autres widgets dans le tableau de bord. Le widget affiche en outre les résultats dans un graphique à barres.

4. Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



5. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.

Par exemple, sélectionnez un type de graphique différent dans la propriété du widget Type de graphique. Si les exigences de l'étape sont remplies pour un type de graphique, vous ne pouvez pas sélectionner le type de graphique dans un widget. Par exemple, certains types de graphique exigent des étapes avec une seule mesure.

6. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.

Vous pouvez également configurer cette étape pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires.

7. Pour définir les sélections initiales qui s'appliquent lorsqu'un utilisateur ouvre le tableau de bord, cliquez sur , puis sur **Sélectionner les filtres initiaux**.

Vous pouvez effectuer des sélections initiales sur un widget de graphique, de date, de liste, de bascule ou de page. Par exemple, vous pouvez sélectionner une barre dans un graphique à barres et la définir en tant que filtre initial. Si l'étape sous-jacente du graphique à barres est facettée, les autres widgets avec des étapes facettées sont également filtrés en fonction de cette sélection initiale. Lors de l'affichage du tableau de bord, le visualiseur peut changer la sélection dans le graphique pour filtrer les résultats différemment, ou retirer le filtre.



Remarque: Aucune sélection n'est effectuée dans ce widget lorsque l'utilisateur ouvre le tableau de bord, sauf si vous sélectionnez le filtre initial. Si l'étape est configurée pour exiger une sélection, sélectionnez le filtre initial. Sinon, la première valeur de la liste de filtrage est utilisée.

8. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

9. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

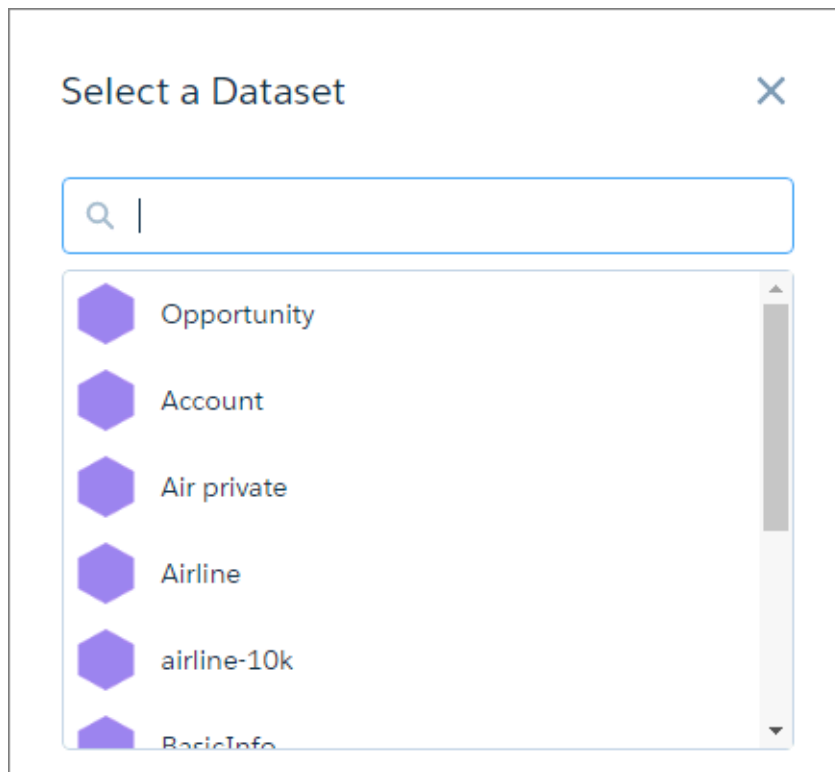
Ajout d'un widget de filtre global pour exclure les enregistrements de jeu de données du tableau de bord

Utilisez un widget de filtre global afin de limiter le contenu accessible à tous les utilisateurs qui visualisent le tableau de bord Wave. Par exemple, vous pouvez créer un filtre global afin d'afficher uniquement les requêtes du support de votre équipe dans le tableau de bord. Vous pouvez spécifier si le filtre global s'applique ou non pour chaque widget. Contrairement à la sélection de widgets de filtrage, un filtre global ne peut pas être modifié en prévisualisant ou en présentant le tableau de bord.

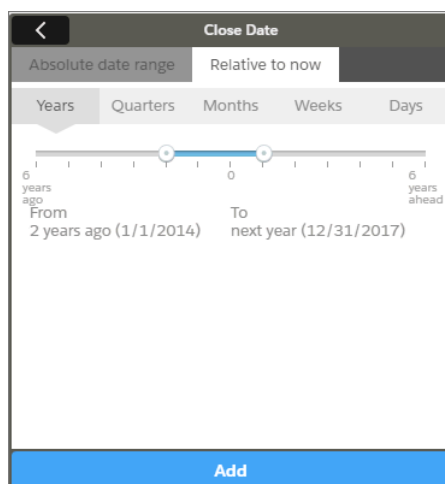
Le widget de filtre global nécessite une étape avec au moins un filtre et aucun regroupement. Chaque filtre doit être basé sur un champ de mesure, de dimension ou de date. Tous les filtres définis dans l'étape sont appliqués au filtre global.

1. Faites glisser le widget de filtre global vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.

 **Remarque:** Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b. Sélectionnez le jeu de données auquel vous souhaitez appliquer le filtre.
- c. Cliquez sur  **Filter**.
- d. Sélectionnez le champ de mesure, de date ou de dimension par lequel vous souhaitez filtrer.
- e. Pour créer le filtre, sélectionnez les valeurs particulières du champ.
Par exemple, pour filtrer en fonction de dates, sélectionnez les dates de début et de fin dans l'onglet Plage de dates absolue ou l'onglet Par rapport à maintenant.



- f. Pour appliquer le filtre, cliquez sur **Ajouter**.

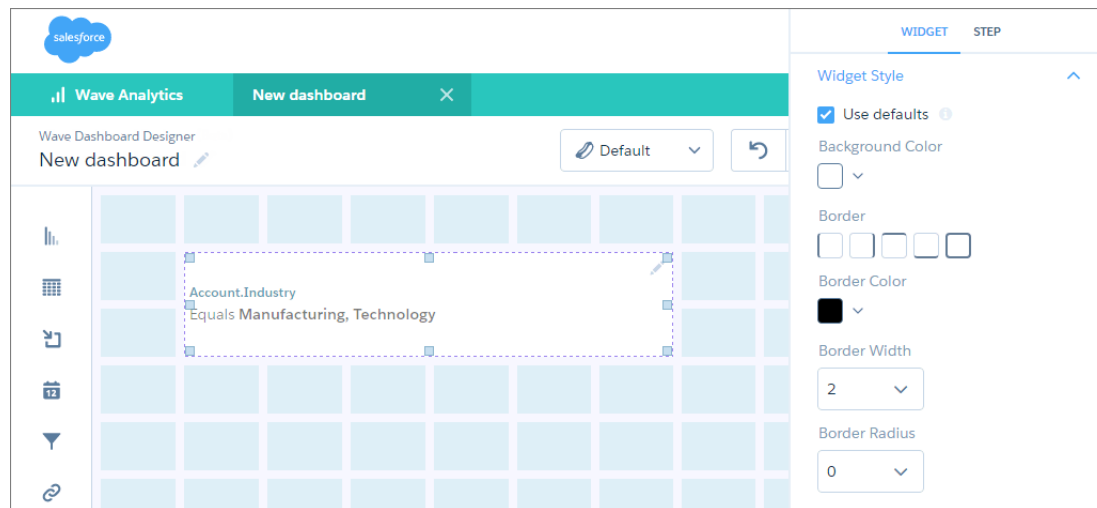
Si nécessaire, vous pouvez ajouter des filtres multiples.

g. Cliquez sur Enregistrer.

Wave ajoute l'étape au panneau des étapes. Elle peut ainsi être utilisée par d'autres widgets dans le tableau de bord. De plus, le widget affiche les filtres.

4. Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



5. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.

Lorsque vous définissez une propriété, le widget affiche immédiatement les effets de votre modification.

6. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur Étape dans le panneau.

7. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur [œil icon].

8. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur [disquette icon].

⚠ Important: Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

Pour appliquer le filtre global dans ce widget, sélectionnez **Appliquer le filtre global** dans les propriétés de l'étape du widget. Par défaut, le filtre global s'applique à tous les widgets contenant des étapes : 1) créées dans l'explorateur ; 2) basées sur le même jeu de données ; et 3) avec des regroupements basés sur un champ identique à celui utilisé dans le filtre global. Pour appliquer le filtre global dans les widgets basés sur les étapes créés à partir de requêtes SAQL, vous devez également définir `autoFilter` égal à `true` dans la définition de l'étape dans le JSON du tableau de bord. Pour plus d'informations sur la définition de `autoFilter`, reportez-vous à [Query](#).

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Ajout de widgets de filtre de sélection pour filtrer dynamiquement les résultats du tableau de bord

Les widgets de filtres de sélection permettent au visualiseur de tableau de bord de sélectionner les filtres qu'il souhaite appliquer au tableau de bord Wave. Ces widgets peuvent filtrer les résultats du tableau de bord par les champs de mesure, de date et de dimension. Par exemple, vous pouvez ajouter un widget de liste afin de permettre au visualiseur de sélectionner une région pour filtrer les résultats du tableau de bord.

Vous pouvez définir un filtre initial pour chaque widget de filtre de sélection. Par exemple, vous pouvez définir un widget de date pour afficher par défaut l'année passée. Lorsque le visualiseur ouvre le tableau de bord, il affiche uniquement les résultats de l'année précédente. Si l'étape est facettée, les autres widgets sont également filtrés pour afficher uniquement les résultats de l'année précédente. Contrairement à un filtre global, un visualiseur de tableau de bord peut changer la sélection pour filtrer les résultats différemment ou bien retirer le filtre.



Remarque: Pour activer un widget de filtre de sélection afin de filtrer d'autres widgets, vous devez activer le facettage dans cette étape.

DANS CETTE SECTION :

[Ajout d'un widget de date pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une date](#)

Utilisez un widget de date afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une plage de dates sélectionnée. La plage peut utiliser des dates relatives (telles que le mois dernier) ou absolues (telles que 15/08/2016). Par exemple, vous pouvez ajouter un widget de date pour filtrer les requêtes en fonction de la date de fermeture afin de visualiser les requêtes fermées ce mois ou le mois dernier.

[Ajout d'un widget de liste pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une dimension](#)

Utilisez un widget de filtre de liste afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une dimension. Par exemple, un widget de liste peut filtrer les résultats en fonction d'un statut de requête ou d'une région spécifique.

[Ajout d'un widget de plage pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une mesure](#)

Utilisez un widget de plage afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une mesure. Par exemple, un widget de plage peut afficher uniquement les opportunités dont le montant est compris entre 100 000 et 900 000 \$.

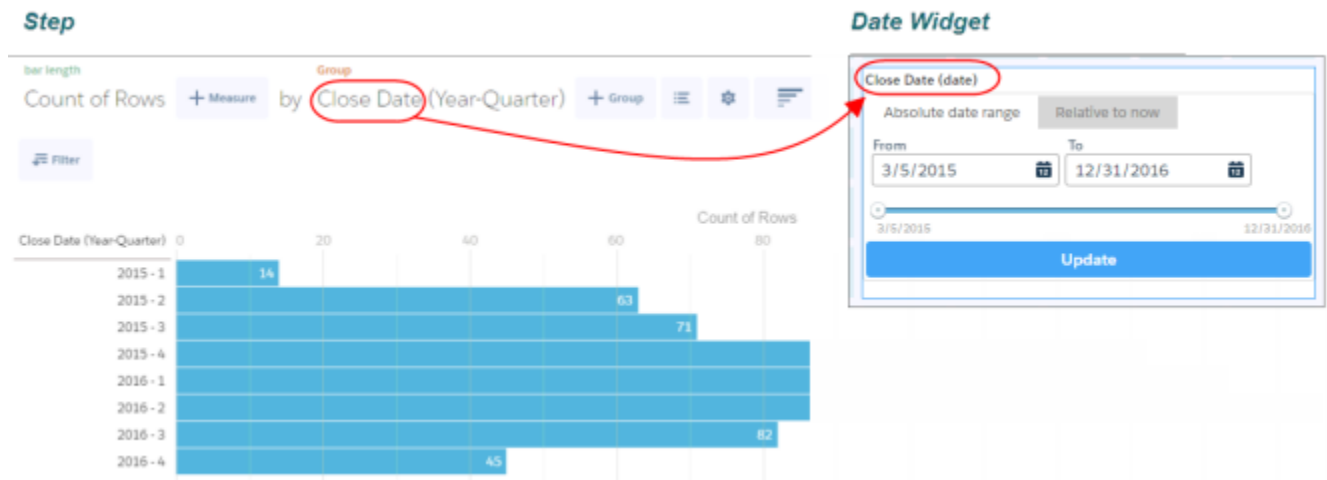
[Ajout d'un widget de bascule pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une dimension](#)

Utilisez un widget de bascule afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une date ou une dimension. Par exemple, un widget de bascule peut afficher les résultats basés en fonction d'un type d'enregistrement spécifique.

Ajout d'un widget de date pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une date

Utilisez un widget de date afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une plage de dates sélectionnée. La plage peut utiliser des dates relatives (telles que le mois dernier) ou absolues (telles que 15/08/2016). Par exemple, vous pouvez ajouter un widget de date pour filtrer les requêtes en fonction de la date de fermeture afin de visualiser les requêtes fermées ce mois ou le mois dernier.

Le widget de date nécessite une étape avec un regroupement basé sur un champ de date.

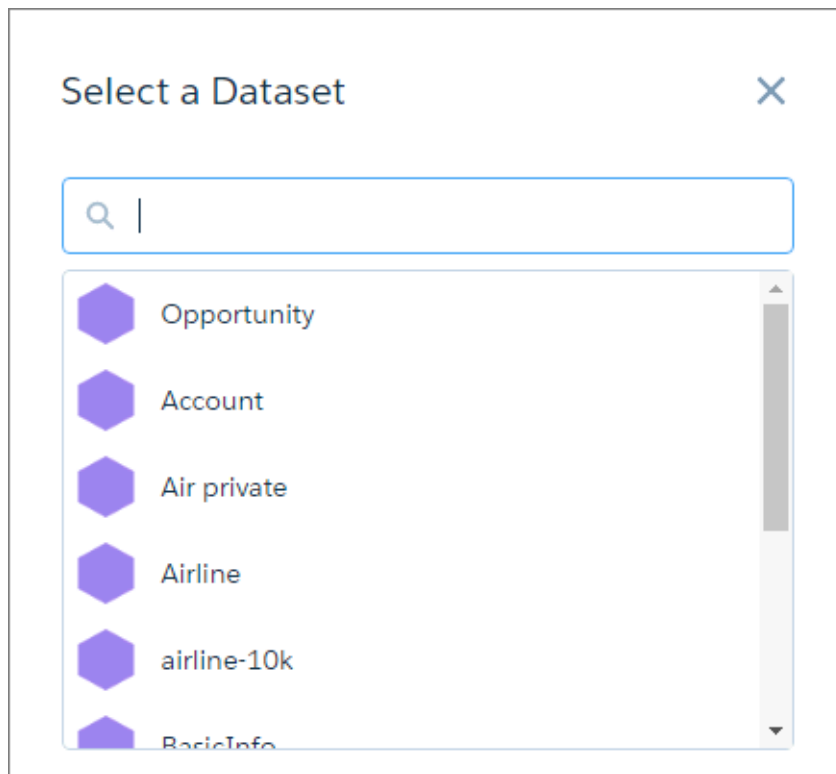


La sélection dans ce widget filtre les résultats des autres widgets avec des étapes facetées. Vous pouvez également configurer l'étape de ce widget pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires. Vous pouvez définir une sélection initiale qui s'applique à l'ouverture du tableau de bord. Lors de la visualisation du tableau de bord, vous pouvez annuler la sélection ou la modifier pour filtrer les résultats différemment.

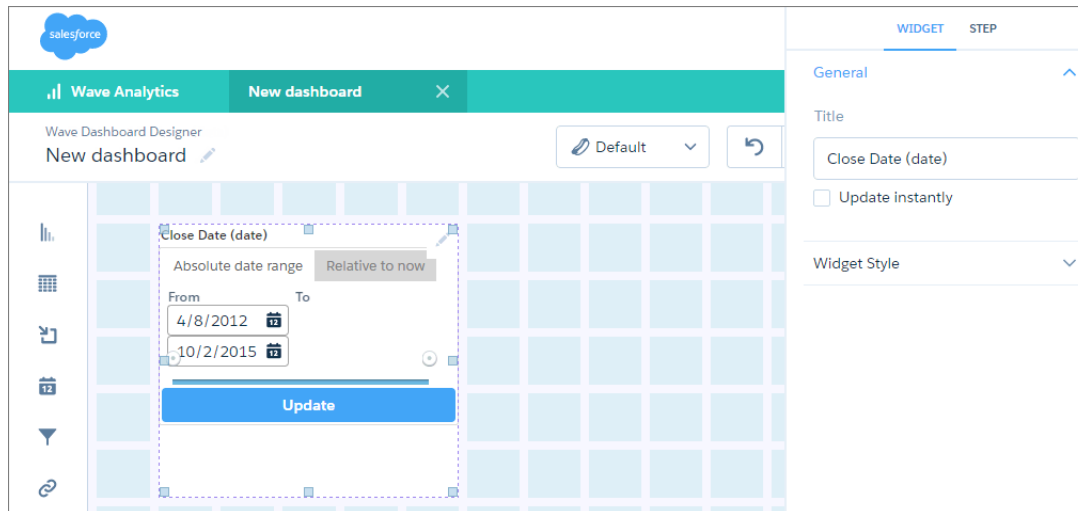
Remarque: Pour activer ce widget en vue de filtrer les autres widgets, vous devez activer le facettage dans cette étape.

1. Faites glisser le widget de date vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.

Remarque: Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b. Sélectionnez le jeu de données auquel vous souhaitez appliquer le filtre.
 - c. Sélectionnez le champ de date par lequel vous souhaitez filtrer.
 - d. Vous pouvez également cliquer sur **Filtrer** pour filtrer les résultats.
Vous pouvez ajouter des filtres multiples.
 - e. Pour ajouter l'étape au widget, cliquez sur **Créer**.
Wave ajoute les étapes au panneau des étapes. Le widget affiche la plage de date absolue, qui est comprise entre les valeurs minimum et maximum du champ de date. Wave n'applique aucune sélection au widget.
4. Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.
- Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



5. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
Lorsque vous définissez une propriété, le widget affiche immédiatement les effets de votre modification.
 6. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.
Vous pouvez également configurer cette étape pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires.
 7. Pour définir les sélections initiales qui s'appliquent lorsqu'un utilisateur ouvre le tableau de bord, cliquez sur , puis sur **Sélectionner les filtres initiaux**.
Vous pouvez effectuer des sélections initiales sur un widget de graphique, de date, de liste, de bascule ou de plage. Par exemple, vous pouvez sélectionner une barre dans un graphique à barres et la définir en tant que filtre initial. Si l'étape sous-jacente du graphique à barres est facettée, les autres widgets avec des étapes facettées sont également filtrés en fonction de cette sélection initiale. Lors de l'affichage du tableau de bord, le visualiseur peut changer la sélection dans le graphique pour filtrer les résultats différemment, ou retirer le filtre.
 **Remarque:** Aucune sélection n'est effectuée dans ce widget lorsque l'utilisateur ouvre le tableau de bord, sauf si vous sélectionnez le filtre initial. Si l'étape est configurée pour exiger une sélection, sélectionnez le filtre initial. Sinon, la première valeur de la liste de filtrage est utilisée.
 8. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
 9. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
-  **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

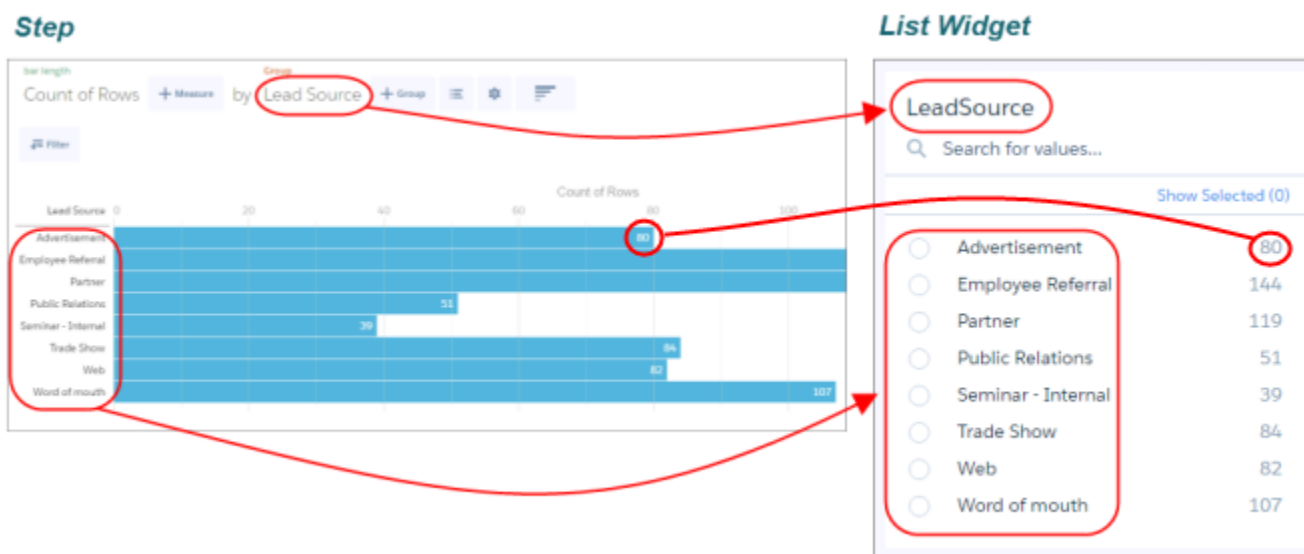
[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Ajout d'un widget de liste pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une dimension

Utilisez un widget de filtre de liste afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une dimension. Par exemple, un widget de liste peut filtrer les résultats en fonction d'un statut de requête ou d'une région spécifique.

Le widget de liste nécessite une étape qui contient un regroupement unique basé sur une dimension. Les valeurs du regroupement sont affichées en tant que valeurs dans la liste.



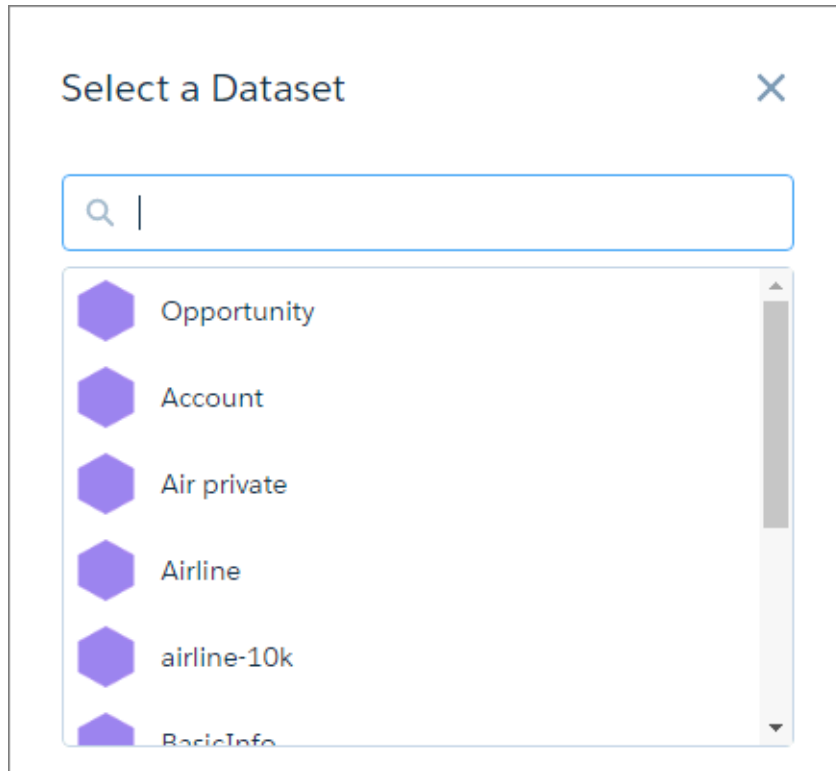
Remarque: Vous pouvez également créer une étape statique pour spécifier une liste personnalisée de valeurs dans le widget de liste. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Création d'une étape statique avec des valeurs personnalisées](#).

La sélection dans ce widget filtre les résultats des autres widgets avec des étapes facetées. Vous pouvez également configurer l'étape de ce widget pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires. Vous pouvez définir une sélection initiale qui s'applique à l'ouverture du tableau de bord. Lors de la visualisation du tableau de bord, vous pouvez annuler la sélection ou la modifier pour filtrer les résultats différemment.

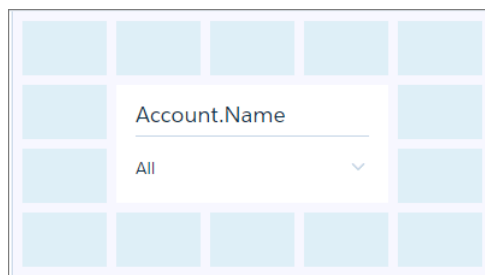
Remarque: Pour activer ce widget en vue de filtrer les autres widgets, vous devez activer le facettage dans cette étape.

1. Faites glisser le widget de liste vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.

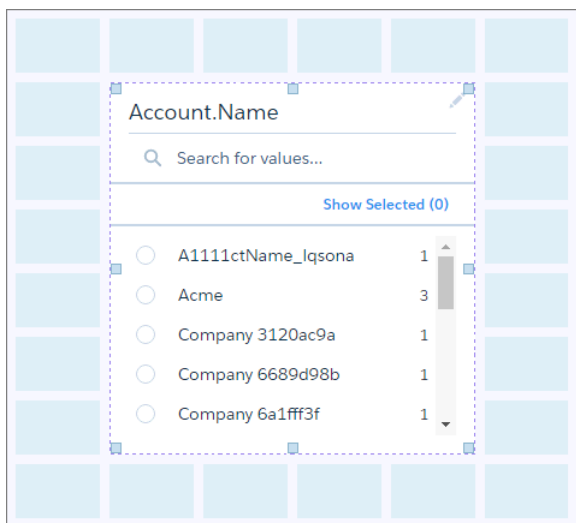
Remarque: Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b. Sélectionnez le jeu de données auquel vous souhaitez appliquer le filtre.
- c. Sélectionnez le champ de dimension par lequel vous souhaitez filtrer.
- d. Pour ajouter l'étape au widget, cliquez sur **Créer**.
Wave ajoute les étapes au panneau des étapes. De plus, par défaut le widget de liste est réduit et Wave ne lui applique pas les sélections.



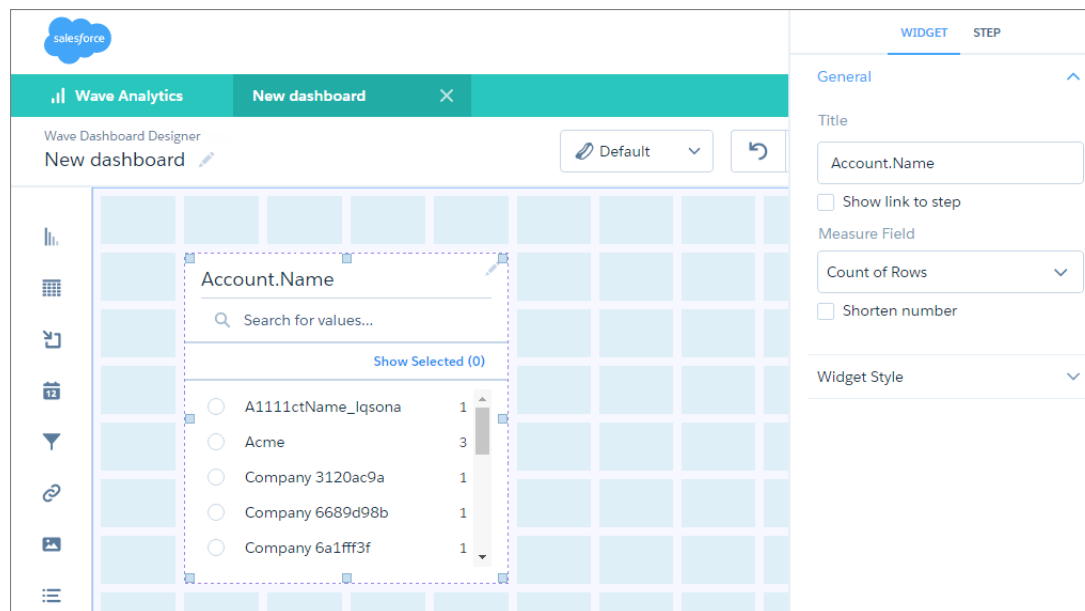
- e. Pour agrandir la liste et afficher plus de valeurs, augmentez la taille du widget.



 **Remarque:** Si vous n'agrandissez pas la liste, lorsqu'un utilisateur visualise le tableau de bord, il peut sélectionner la flèche déroulante pour afficher les valeurs de la liste.

4. Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



5. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
Lorsque vous définissez une propriété, le widget affiche immédiatement les effets de votre modification.
6. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.

Vous pouvez également configurer cette étape pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires. Vous pouvez également spécifier l'affichage ou non de la mesure en regard de chaque valeur de la liste.

7. Pour définir les sélections initiales qui s'appliquent lorsqu'un utilisateur ouvre le tableau de bord, cliquez sur , puis sur **Sélectionner les filtres initiaux**.

Vous pouvez effectuer des sélections initiales sur un widget de graphique, de date, de liste, de bascule ou de plage. Par exemple, vous pouvez sélectionner une barre dans un graphique à barres et la définir en tant que filtre initial. Si l'étape sous-jacente du graphique à barres est facettée, les autres widgets avec des étapes facettées sont également filtrés en fonction de cette sélection initiale. Lors de l'affichage du tableau de bord, le visualiseur peut changer la sélection dans le graphique pour filtrer les résultats différemment, ou retirer le filtre.

 **Remarque:** Aucune sélection n'est effectuée dans ce widget lorsque l'utilisateur ouvre le tableau de bord, sauf si vous sélectionnez le filtre initial. Si l'étape est configurée pour exiger une sélection, sélectionnez le filtre initial. Sinon, la première valeur de la liste de filtrage est utilisée.

8. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
9. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

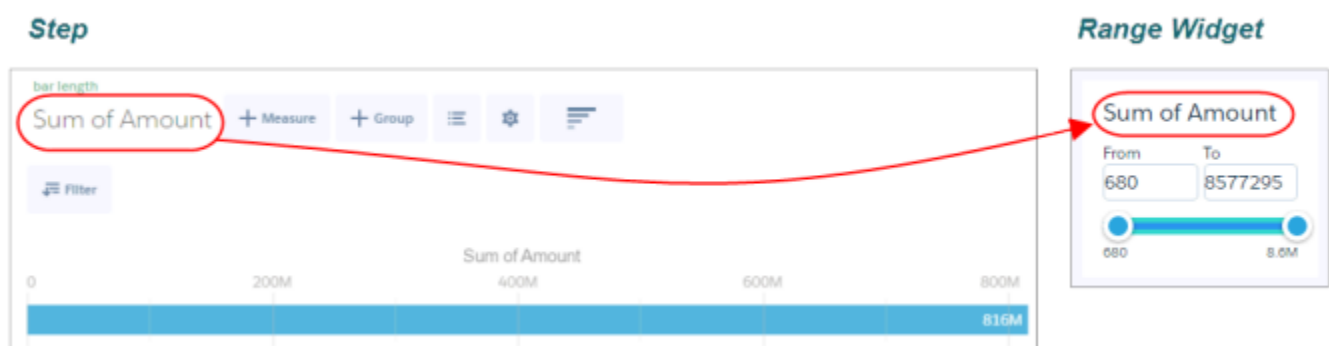
[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Ajout d'un widget de plage pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une mesure

Utilisez un widget de plage afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une mesure. Par exemple, un widget de plage peut afficher uniquement les opportunités dont le montant est compris entre 100 000 et 900 000 \$.

Le widget de plage nécessite une étape avec une mesure unique et aucun regroupement. La plage sélectionnée s'applique à toutes les valeurs de la mesure. La plage affichée dans le widget est comprise entre les valeurs minimum et maximum de la mesure.



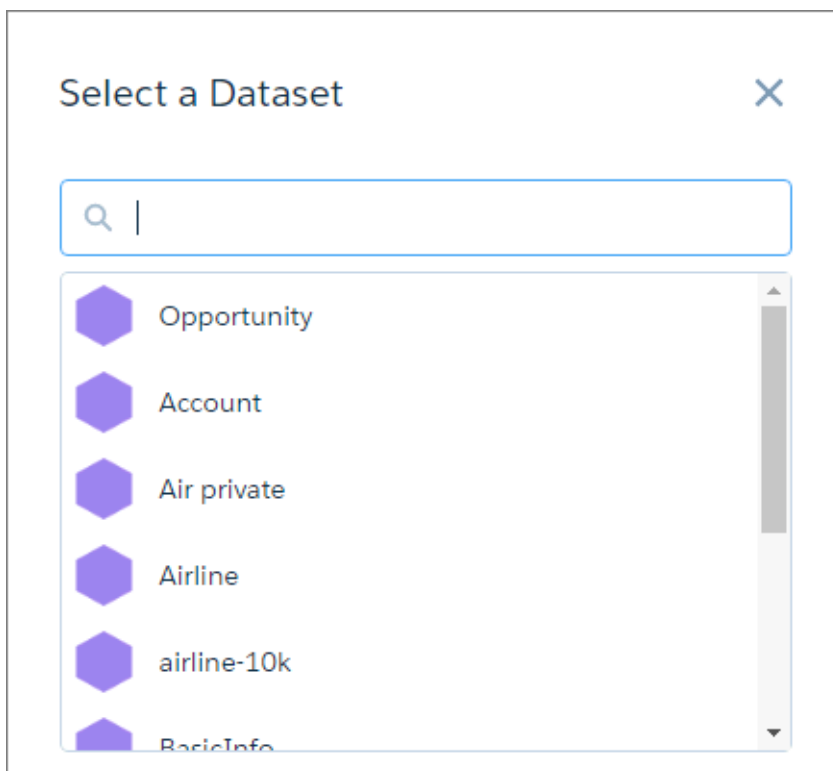
La sélection dans ce widget filtre les résultats des autres widgets avec des étapes facettées. Vous pouvez également configurer l'étape de ce widget pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires. Vous pouvez

définir une sélection initiale qui s'applique à l'ouverture du tableau de bord. Lors de la visualisation du tableau de bord, vous pouvez annuler la sélection ou la modifier pour filtrer les résultats différemment.

 **Remarque:** Pour activer ce widget en vue de filtrer les autres widgets, vous devez activer le facetage dans cette étape.

1. Faites glisser le widget de plage vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.

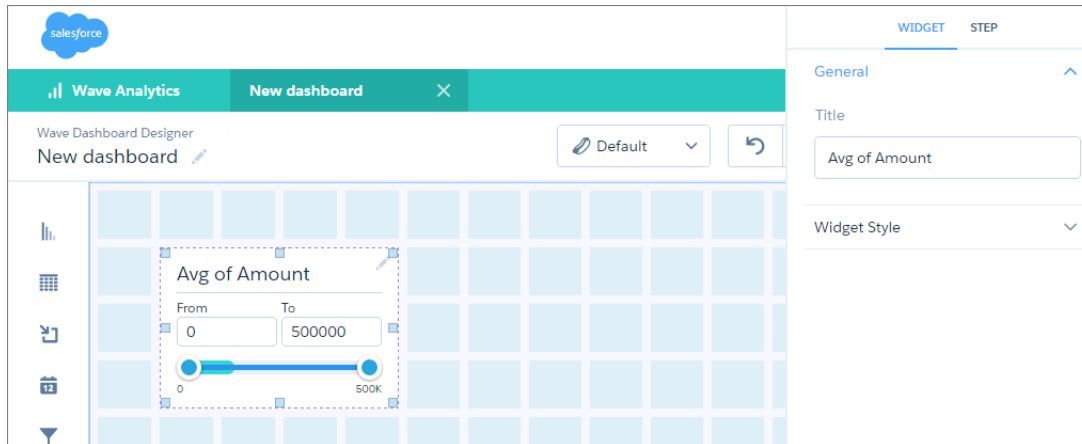
 **Remarque:** Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b. Sélectionnez le jeu de données auquel vous souhaitez appliquer le filtre.
- c. Sélectionnez le champ de mesure par lequel vous souhaitez filtrer.
- d. Vous pouvez également cliquer sur **Filtrer** pour filtrer les résultats.
Vous pouvez ajouter des filtres multiples.
- e. Pour ajouter l'étape au widget, cliquez sur **Créer**.
Wave ajoute les étapes au panneau des étapes. La plage du widget est comprise entre les valeurs minimum et maximum du champ de mesure. Wave n'applique aucune sélection au widget.

- Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



- Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
Lorsque vous définissez une propriété, le widget affiche immédiatement les effets de votre modification.
- Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.
Vous pouvez également configurer cette étape pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires.
- Pour définir les sélections initiales qui s'appliquent lorsqu'un utilisateur ouvre le tableau de bord, cliquez sur , puis sur **Sélectionner les filtres initiaux**.

Vous pouvez effectuer des sélections initiales sur un widget de graphique, de date, de liste, de bascule ou de plage. Par exemple, vous pouvez sélectionner une barre dans un graphique à barres et la définir en tant que filtre initial. Si l'étape sous-jacente du graphique à barres est facettée, les autres widgets avec des étapes facettées sont également filtrés en fonction de cette sélection initiale. Lors de l'affichage du tableau de bord, le visualiseur peut changer la sélection dans le graphique pour filtrer les résultats différemment, ou retirer le filtre.

 **Remarque:** Aucune sélection n'est effectuée dans ce widget lorsque l'utilisateur ouvre le tableau de bord, sauf si vous sélectionnez le filtre initial. Si l'étape est configurée pour exiger une sélection, sélectionnez le filtre initial. Sinon, la première valeur de la liste de filtrage est utilisée.

- Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
- Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

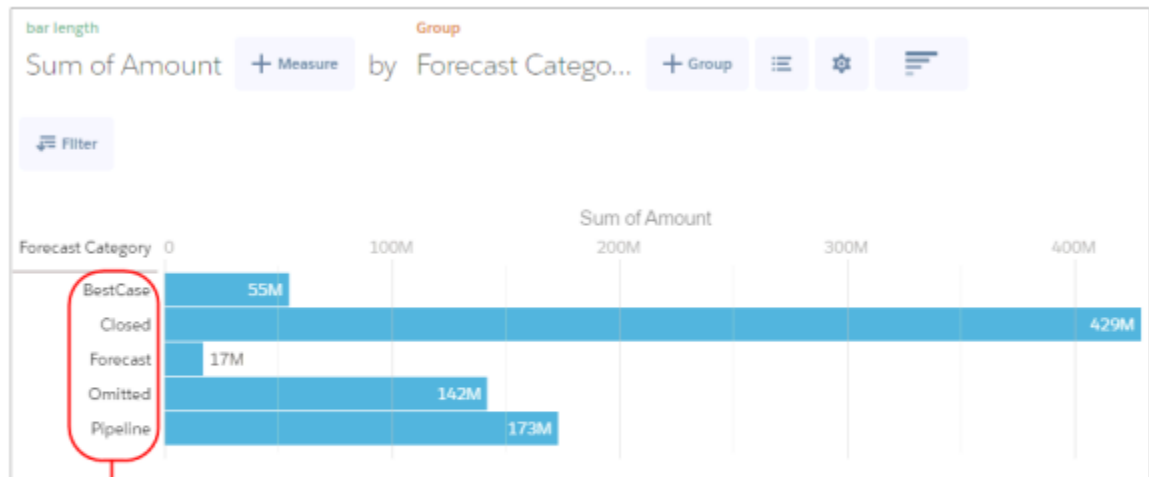
[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Ajout d'un widget de bascule pour filtrer les résultats des tableaux de bord en fonction d'une dimension

Utilisez un widget de bascule afin de permettre aux visualiseurs de filtrer les résultats des tableaux de bord Wave par une date ou une dimension. Par exemple, un widget de bascule peut afficher les résultats basés en fonction d'un type d'enregistrement spécifique.

Le widget de bascule nécessite une étape qui contient un regroupement unique basé sur une dimension. Les valeurs du regroupement sont affichées en tant qu'options de bascule.

Step



Toggle Widget



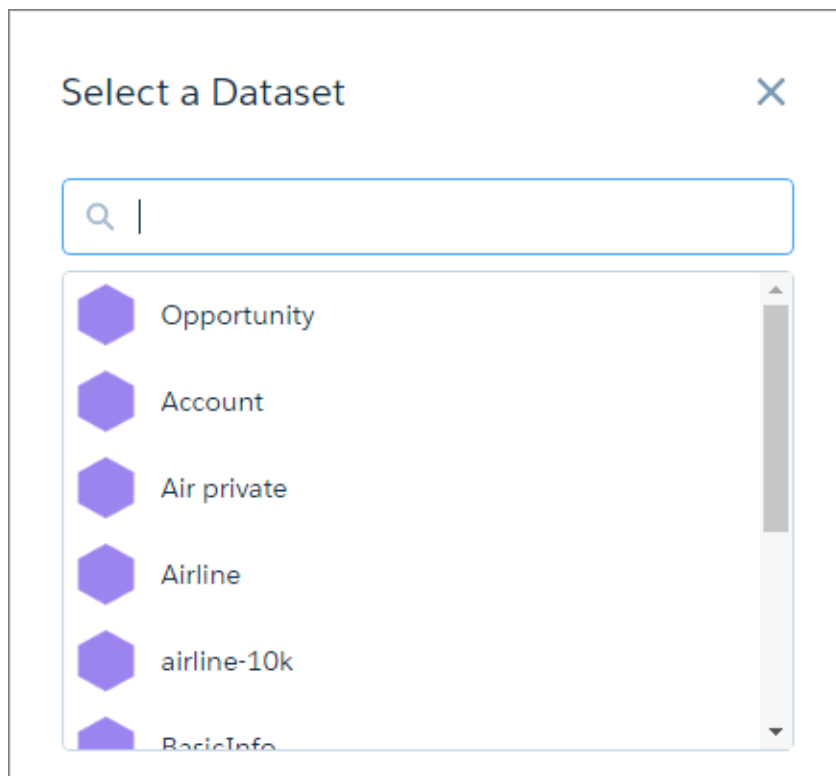
Remarque: Vous pouvez également créer une étape statique pour spécifier une liste personnalisée de valeurs dans le widget de bascule. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Création d'une étape statique avec des valeurs personnalisées](#).

La sélection dans ce widget filtre les résultats des autres widgets avec des étapes facetées. Vous pouvez également configurer l'étape de ce widget pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires. Vous pouvez définir une sélection initiale qui s'applique à l'ouverture du tableau de bord. Lors de la visualisation du tableau de bord, vous pouvez annuler la sélection ou la modifier pour filtrer les résultats différemment.

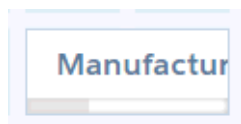
Remarque: Pour activer ce widget en vue de filtrer les autres widgets, vous devez activer le facettage dans cette étape.

1. Faites glisser le widget de bascule vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.

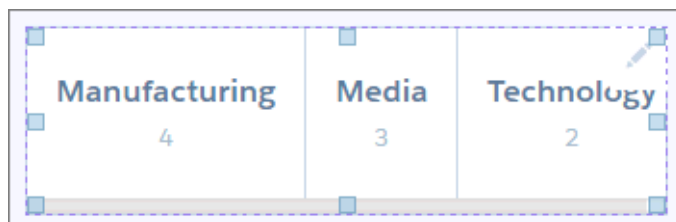
Remarque: Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b. Sélectionnez le jeu de données auquel vous souhaitez appliquer le filtre.
- c. Sélectionnez le champ de date ou de dimension par lequel vous souhaitez filtrer.
- d. Vous pouvez également cliquer sur **Filtrer** pour filtrer les résultats.
Vous pouvez ajouter des filtres multiples.
- e. Pour ajouter l'étape au widget, cliquez sur **Créer**.
Wave ajoute les étapes au panneau des étapes. Wave n'applique aucune sélection au widget.

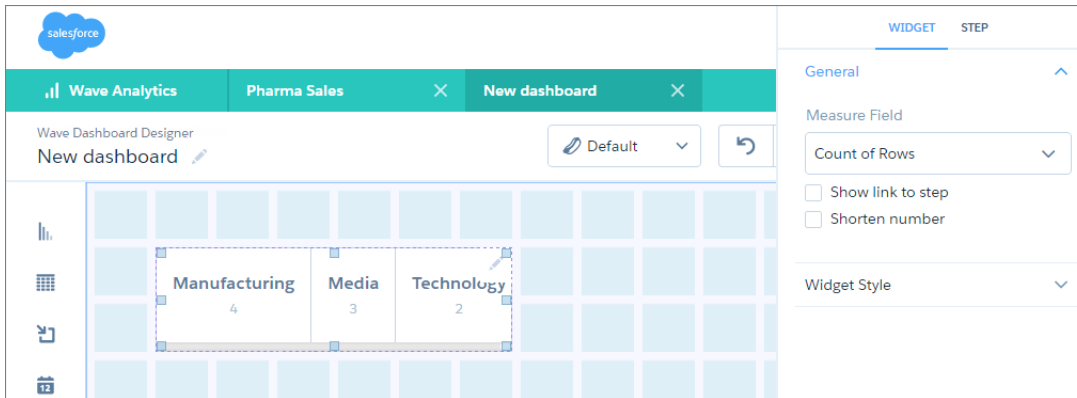


- f. Si nécessaire, augmentez la taille du widget pour afficher le nom de toutes les options de bascule.



4. Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



5. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
Lorsque vous définissez une propriété, le widget affiche immédiatement les effets de votre modification.
6. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.
Vous pouvez également configurer cette étape pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires.
7. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.
Vous pouvez également configurer cette étape pour accepter des sélections uniques ou multiples, et spécifier si les sélections sont facultatives ou obligatoires. Vous pouvez également spécifier si la mesure est affichée ou non dans les options de bascule.
8. Pour définir les sélections initiales qui s'appliquent lorsqu'un utilisateur ouvre le tableau de bord, cliquez sur , puis sur **Sélectionner les filtres initiaux**.
Vous pouvez effectuer des sélections initiales sur un widget de graphique, de date, de liste, de bascule ou de plage. Par exemple, vous pouvez sélectionner une barre dans un graphique à barres et la définir en tant que filtre initial. Si l'étape sous-jacente du graphique à barres est facettée, les autres widgets avec des étapes facettées sont également filtrés en fonction de cette sélection initiale. Lors de l'affichage du tableau de bord, le visualiseur peut changer la sélection dans le graphique pour filtrer les résultats différemment, ou retirer le filtre.
-  **Remarque:** Aucune sélection n'est effectuée dans ce widget lorsque l'utilisateur ouvre le tableau de bord, sauf si vous sélectionnez le filtre initial. Si l'étape est configurée pour exiger une sélection, sélectionnez le filtre initial. Sinon, la première valeur de la liste de filtrage est utilisée.
9. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
10. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

[Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Ajout d'un widget de tableau pour afficher les détails des enregistrements et créer des colonnes calculées

Utilisez un widget de tableau pour afficher les détails au niveau de l'enregistrement dans un tableau de bord Wave. Par exemple, un tableau de bord affiche le délai moyen pour fermer les requêtes. Vous pouvez également ajouter un tableau qui affiche les requêtes restées ouvertes pendant la durée la plus longue. Vous pouvez inclure un widget de tableau pour calculer des valeurs et les afficher dans de nouvelles colonnes.

Le widget de tableau nécessite une étape qui spécifie les colonnes à inclure dans le tableau. L'étape varie selon que vous souhaitez créer un tableau de valeurs ou un tableau de comparaison. Un tableau de valeurs affiche les champs de jeux de données sous la forme de colonnes. Vous pouvez sélectionner les champs à afficher. Un tableau de comparaison affiche des champs calculés en fonction des colonnes disponibles dans le tableau.

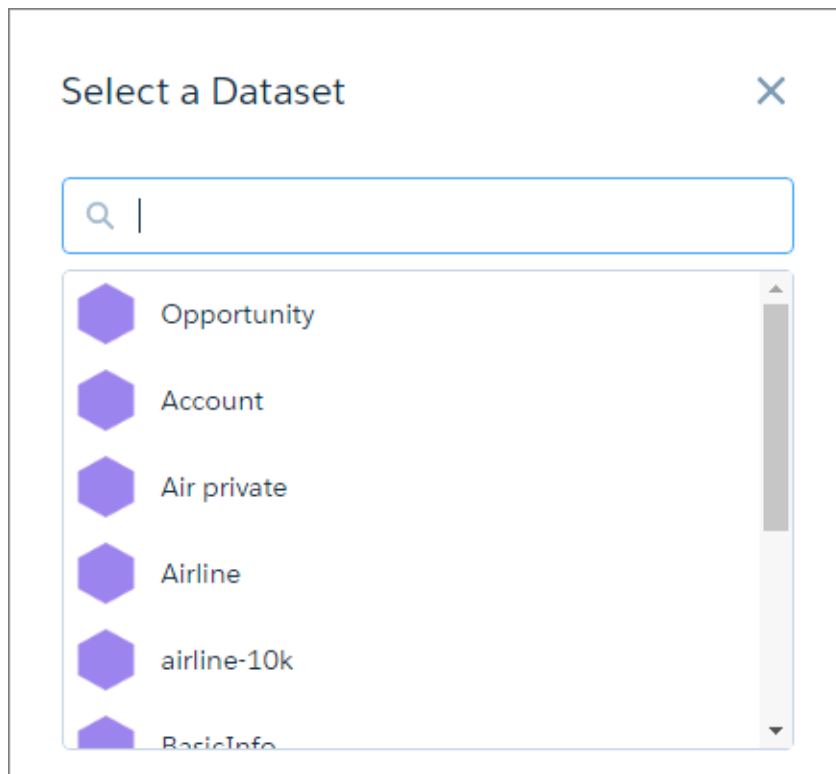


Remarque: Par défaut, le widget de tableau montre jusqu'à 100 enregistrements. Vous pouvez afficher jusqu'à 10 000 enregistrements. Pour augmenter le nombre d'enregistrements, modifiez le paramètre `limit` dans la requête SAQL. Pour plus d'informations sur les requêtes SAQL, reportez-vous à [Wave Analytics SAQL Reference](#).

1. Faites glisser le widget de tableau vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour utiliser une étape existante pour le widget, faites glisser l'étape depuis le panneau des étapes, puis placez-la en haut du widget. Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.
3. Pour créer une étape :
 - a. Cliquez sur le bouton du widget pour ouvrir l'assistant.
L'écran Sélectionner un jeu de données s'ouvre, il présente les jeux de données par ordre de dernière utilisation.



Remarque: Si un graphique à barres est affiché à la place dans l'explorateur, Wave a sélectionné le jeu de données que vous avez utilisé pour créer l'étape précédente du widget. Pour utiliser un autre jeu de données, fermez la boîte de dialogue de l'explorateur, puis cliquez sur **Créer une étape** dans le panneau des étapes.



- b.** Sélectionnez le jeu de données contenant les colonnes que vous souhaitez inclure dans le tableau.
L'explorateur affiche un graphique à barres avec la mesure Nombre de lignes.

c.

Pour faciliter l'affichage des colonnes que vous ajoutez au tableau, cliquez sur , puis changez le type de graphique en tableau de valeurs ou en tableau de comparaison.

Utilisez un tableau de comparaison si vous souhaitez ajouter des colonnes calculées. Vous pouvez également afficher les champs de jeux de données sous la forme de colonnes dans un tableau de comparaison. Utilisez un tableau de valeurs si vous souhaitez afficher uniquement les champs de jeux de données sous la forme de colonnes de tableau. Vous ne pouvez pas ajouter des colonnes calculées à un tableau de valeurs.

- d.** Ajoutez des colonnes au tableau.

Pour plus d'informations sur la création d'un tableau de comparaison, reportez-vous à [Création de colonnes calculées à l'aide du tableau de comparaison](#).

- e.** Si nécessaire, cliquez sur **Filtrer** pour filtrer les enregistrements inclus dans le tableau.

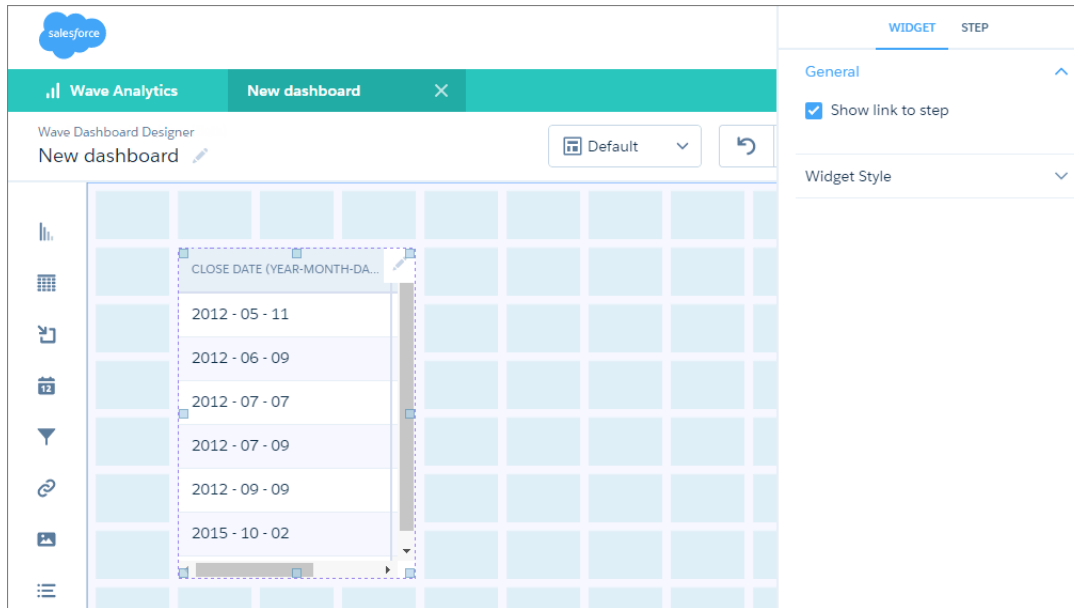
Vous pouvez ajouter plusieurs filtres.

- f.** Cliquez sur **Enregistrer**.

Le widget affiche les résultats dans le tableau. Wave ajoute les étapes au panneau des étapes.

- 4.** Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



5. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
 6. Pour afficher et configurer les propriétés des étapes, cliquez sur **Étape** dans le panneau.
 7. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
 8. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
-  **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)
- [Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)
- [Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave](#)

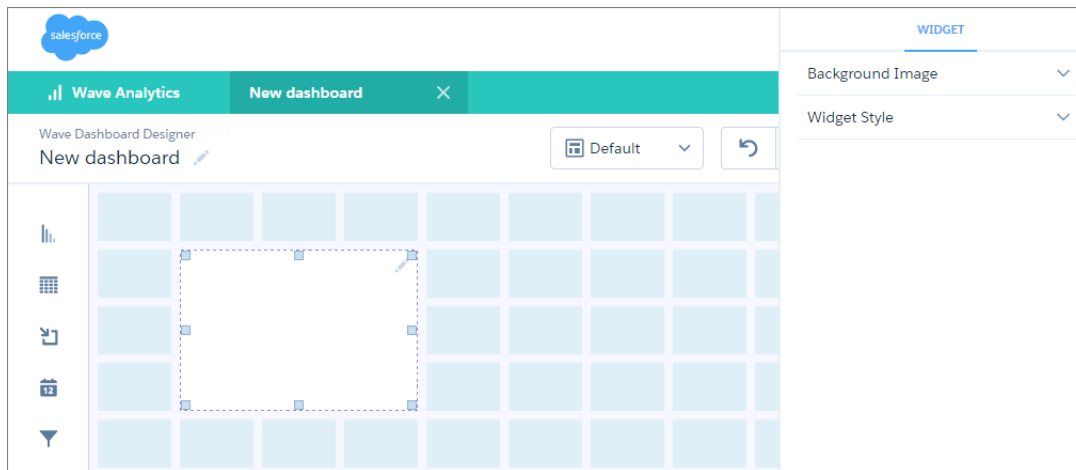
Ajout d'un widget de conteneur pour créer des sections dans le tableau de bord

Utilisez des sections dans un tableau de bord Wave pour grouper les widgets associés. Par exemple, vous pouvez utiliser un widget de conteneur pour créer un panneau de filtres, sur le côté gauche du tableau de bord, qui stocke tous les widgets de sélection de filtres. Pour différencier le panneau de filtres des autres éléments du tableau de bord, vous pouvez appliquer au conteneur une couleur d'arrière-plan et une bordure. Lorsque vous déplacez un conteneur, les widgets qu'il contient sont également déplacés en conservant leur espacement et leur alignement.

Vous pouvez placer n'importe quel widget dans un widget de conteneur, sauf un autre widget de conteneur.

1. Faites glisser le widget de conteneur vers la zone de dessin du tableau de bord.
Un conteneur vide s'affiche.
2. Faites glisser d'autres widgets dans le conteneur.
Vous pouvez augmenter la taille du conteneur pour inclure davantage de widgets.
3. Pour modifier les propriétés du widget, cliquez dessus.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



4. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
Par exemple, appliquez une couleur ou une image d'arrière-plan.
5. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
6. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

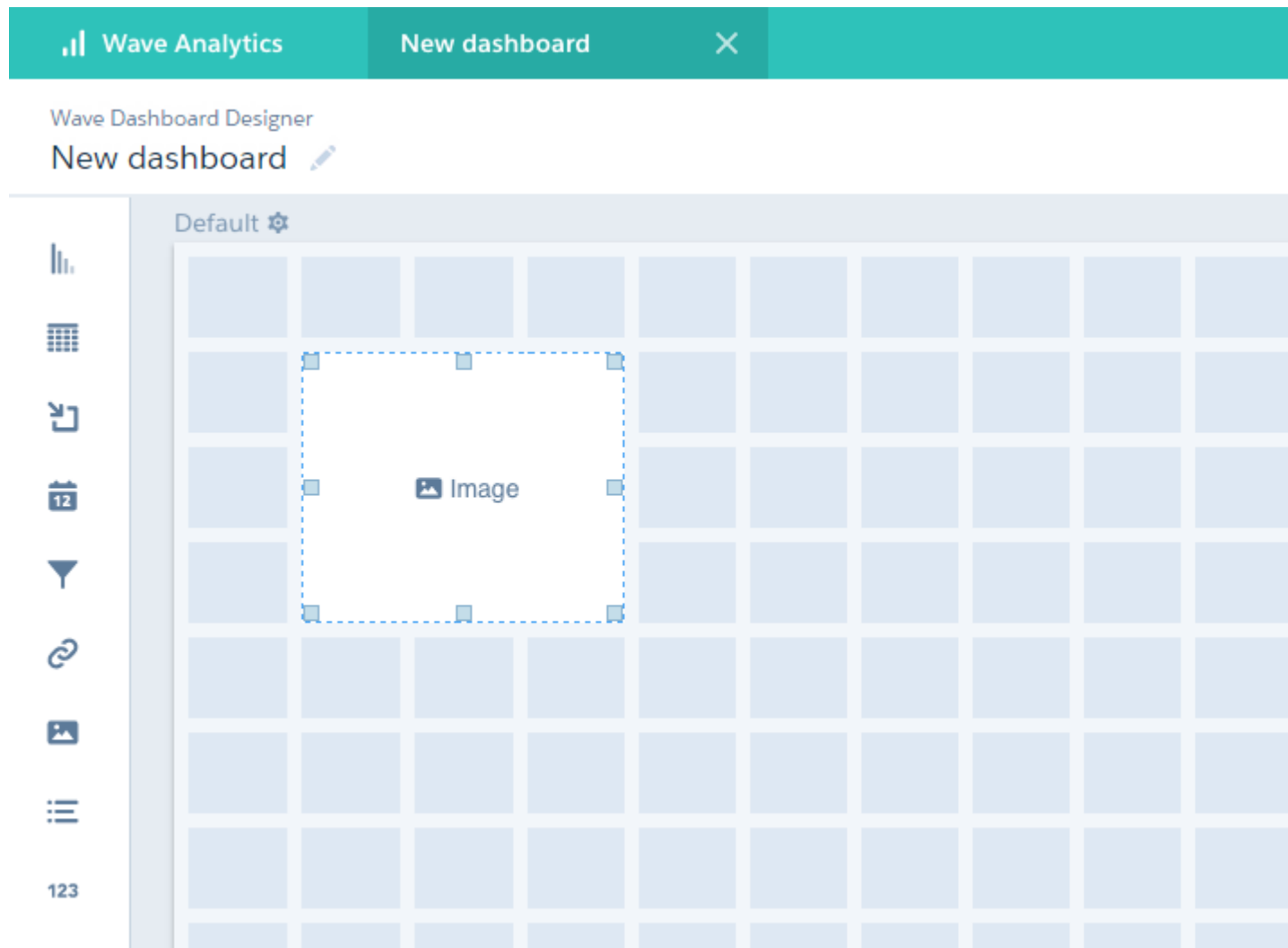
Ajout d'un widget d'image pour afficher des graphiques dans le tableau de bord

Utilisez un widget d'image pour ajouter une icône, un logo ou un graphique dans un tableau de bord Wave. Vous pouvez utiliser des images pour personnaliser la marque de votre tableau de bord avec le logo de votre société ou pour illustrer le texte.

 **Conseil:** Vous pouvez également ajouter des images en tant qu'arrière-plan de widgets de conteneur et de présentations. Pour superposer les images, placez un widget d'image dans un widget de conteneur. Pour afficher une image à l'arrière-plan de tout le tableau de bord, ajoutez une image d'arrière-plan à la présentation.

1. Faites glisser le widget d'image vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour modifier les propriétés du widget, cliquez dessus.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



3. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.

Par exemple, spécifiez l'ID Salesforce à 15 caractères de l'image pour l'afficher dans le widget.

 **Remarque:** L'image doit être chargée dans Salesforce avec l'option Disponible en externe activée. Pour plus d'informations sur le chargement d'images dans l'onglet Documents, reportez-vous à [Chargement et remplacement de documents](#).

4. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
5. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

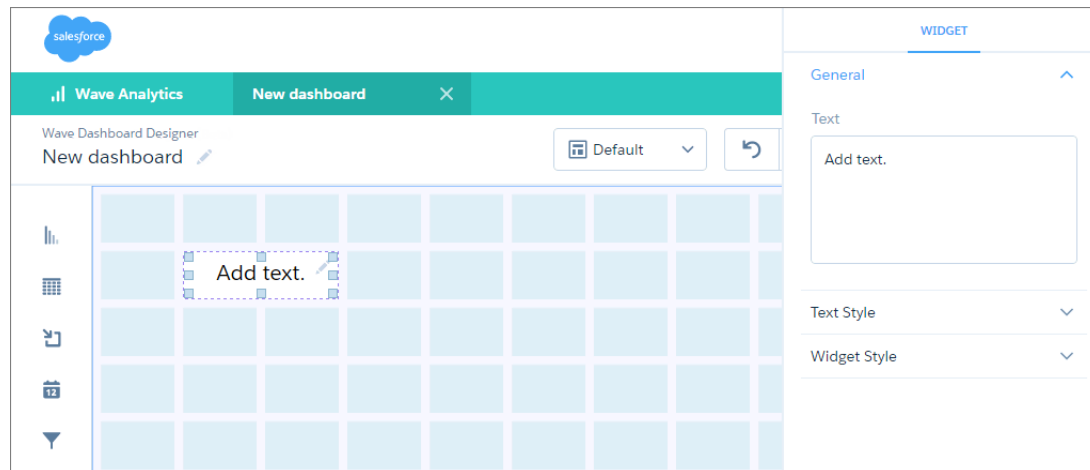
[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

Ajout de widgets de texte pour étiqueter des parties du tableau de bord

Étiquetez votre tableau de bord Wave afin de présenter aux utilisateurs l'élément qu'ils consultent. Vous pouvez également ajouter un texte qui décrit le tableau de bord et présente des informations d'utilisation des widgets.

1. Faites glisser le widget texte vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour modifier les propriétés du widget, cliquez dessus.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



3. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.
Par exemple, saisissez le texte que vous souhaitez afficher dans ce widget.
4. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .
5. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

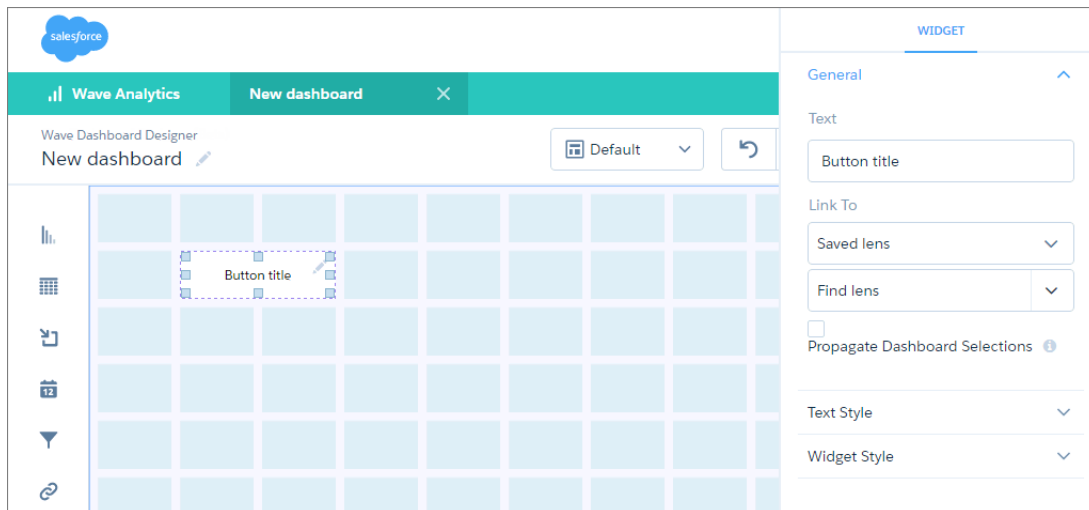
[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

Ajout d'un widget de lien pour associer une perspective ou un Tableau de bords Wave

Ajoutez des liens vers d'autres tableaux de bord et perspectives Wave pour créer des chemins que les utilisateurs peuvent suivre ou insérer dans des analyses associées. Au lieu d'empaqueter l'ensemble des métriques de performance clés, des graphiques et des tableaux dans un seul tableau de bord, répartissez le contenu dans plusieurs tableaux de bord. Utilisez ensuite des widgets de lien pour les associer. Les utilisateurs qui visualisent les tableaux de bord préfèrent ne pas avoir à trier les éléments d'un tableau de bord encombré.

1. Faites glisser le widget de lien vers la zone de dessin du tableau de bord.
2. Pour modifier les propriétés du widget, cliquez dessus.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.



3. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.

Par exemple, spécifiez la perspective ou le tableau de bord à lier au widget. Spécifiez si les filtres sélectionnés dans le tableau de bord sont transmis à la ressource liée. Par exemple, vous pouvez visualiser un tableau de bord qui affiche uniquement les requêtes ouvertes. Lorsque vous cliquez sur le lien, le tableau de bord associé applique le même filtre, en montrant uniquement les requêtes ouvertes.

4. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

5. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

Création d'étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave

En plus d'épingler une requête à partir d'une perspective, vous pouvez créer des étapes dans le concepteur de tableau de bord Wave. Pour créer des étapes, vous avez deux possibilités : l'assistant ou manuellement.

L'assistant de widget crée l'étape de base qui remplit les exigences minimales du widget. Pour définir une étape plus robuste, par exemple avec plusieurs mesures ou une requête SAQL personnalisée, créez manuellement votre propre étape. La méthode que vous choisissez dépend de la flexibilité dont vous avez besoin.

 **Conseil:** Si vous créez une requête et que son exécution par Wave s'avère trop longue, accélérez les résultats de la requête en effectuant le calcul dans le flux de données. Le flux de données stocke les résultats dans le jeu de données, ce qui permet de récupérer rapidement les valeurs précalculées.

DANS CETTE SECTION :

[Création d'une étape avec l'explorateur](#)

Au lieu d'utiliser un assistant de widget pour créer l'étape, vous pouvez la créer en utilisant l'explorateur. Contrairement à l'assistant de widget, vous pouvez personnaliser votre étape, par exemple, pour ajouter des mesures multiples.

[Création d'une étape avec l'éditeur SAQL](#)

Vous pouvez utiliser l'éditeur SAQL pour personnaliser la requête d'une étape. Les étapes d'une requête SAQL sont plus robustes que celles créées par les assistants de widget et par l'explorateur. Par exemple, vous pouvez écrire une requête SAQL qui interroge deux jeux de données.

[Création d'une étape statique avec des valeurs personnalisées](#)

Au lieu de filtrer un tableau de bord en fonction des valeurs d'un champ de jeux de données, vous pouvez choisir vos propres valeurs. Par exemple, vous pouvez créer un widget de liste qui filtre les enregistrements de requête en fonction des options suivantes : requêtes de priorité élevée, requêtes de priorité normale et requêtes de priorité faible. Vous pouvez définir la logique utilisée pour déterminer la priorité de la requête.

[Clonage d'une étape](#)

Clonez une étape pour créer rapidement une étape basée sur une étape existante. Le clonage est utile pour réutiliser une étape existante en lui apportant quelques modifications seulement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

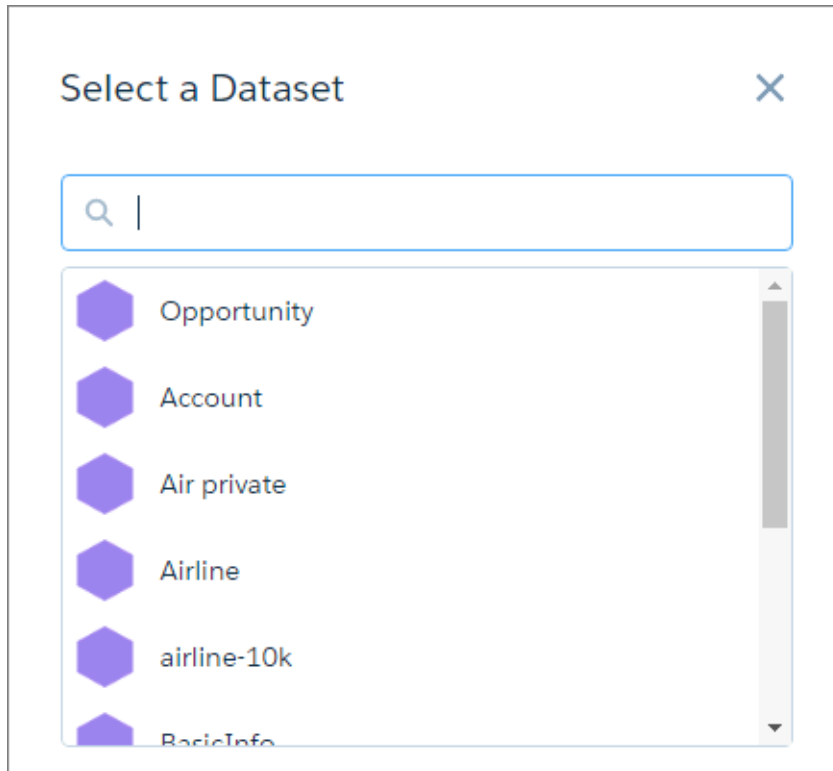
[Étapes de widget dans un tableau de bord Wave](#)

Création d'une étape avec l'explorateur

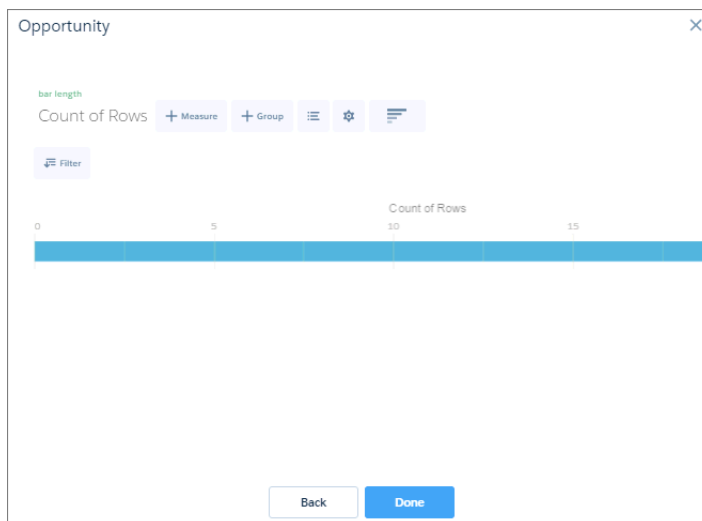
Au lieu d'utiliser un assistant de widget pour créer l'étape, vous pouvez la créer en utilisant l'explorateur. Contrairement à l'assistant de widget, vous pouvez personnaliser votre étape, par exemple, pour ajouter des mesures multiples.

Pour créer une étape avec l'explorateur, une méthode consiste à épingler une exploration à un tableau de bord. Pour plus d'informations sur cette méthode, reportez-vous à [Épinglage d'une perspective à un tableau de bord](#). Vous pouvez également créer l'étape avec le concepteur, méthode présentée ici.

1. Pour ouvrir le panneau des étapes, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord.
2. Cliquez sur **Créer une étape**.
L'écran Sélectionner un jeu de données affiche les jeux de données par ordre de dernière utilisation.



3. Sélectionnez le jeu de données contenant les données que vous souhaitez inclure dans l'étape. Utilisez la case de recherche si votre jeu de données est difficile à trouver.
L'explorateur affiche par défaut la mesure Nombre de lignes.



4. Ajoutez les mesures que vous souhaitez afficher dans le widget.

Pour ajouter une mesure, cliquez sur  **Measure**. Pour changer une mesure, sélectionnez-la dans l'explorateur, puis choisissez une nouvelle mesure.

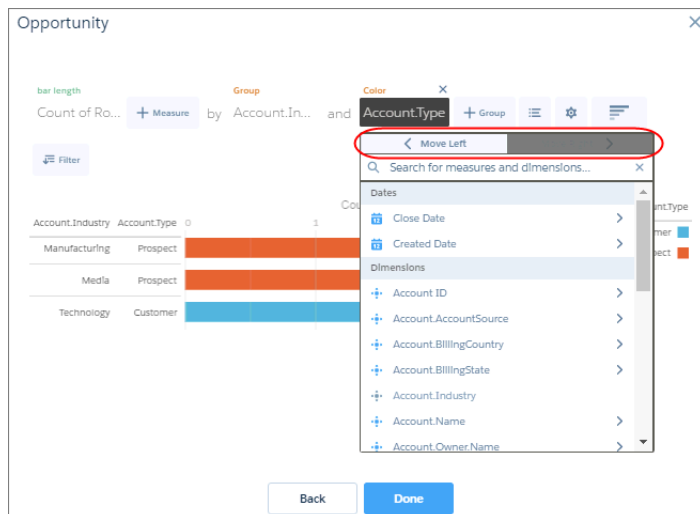
Vous pouvez ajouter autant de mesures que nécessaire. Si vous ajoutez des mesures multiples, vous pouvez spécifier celle qui affiche un widget en configurant les propriétés de l'étape.

5.

Pour regrouper les mesures par une date ou une dimension, cliquez sur



Vous pouvez ajouter des groupes multiples. Pour modifier un regroupement, cliquez dessus, puis sélectionnez un nouveau champ. Pour réorganiser un regroupement, cliquez dessus, puis sur **Déplacer à gauche** ou **Déplacer à droite**.



6. Vous pouvez également cliquer sur **Filtrer** pour filtrer les résultats.

Vous pouvez ajouter des filtres multiples.

7.

Pour changer le type de graphique de l'étape, cliquez sur



Ce paramètre s'applique uniquement si vous ne définissez pas le type de graphique dans les propriétés du widget. Les propriétés du widget remplacent ce paramètre.

8. Pour trier les résultats, afficher les résultats avec une échelle logarithmique ou afficher la requête SAQL, cliquez sur .

En affichant la requête SAQL, vous pouvez la modifier pour remplacer la requête générée par l'explorateur. Pour plus d'informations sur les étapes de la requête SAQL, reportez-vous à [Création d'une étape avec l'éditeur SAQL](#).

9. Cliquez sur **Terminé**.

Wave ajoute l'étape au panneau des étapes. Elle peut ainsi être utilisée par d'autres widgets dans le tableau de bord.

10. Cliquez sur **Enregistrer**.

11. Enregistrez le tableau de bord pour ne pas perdre vos modifications.

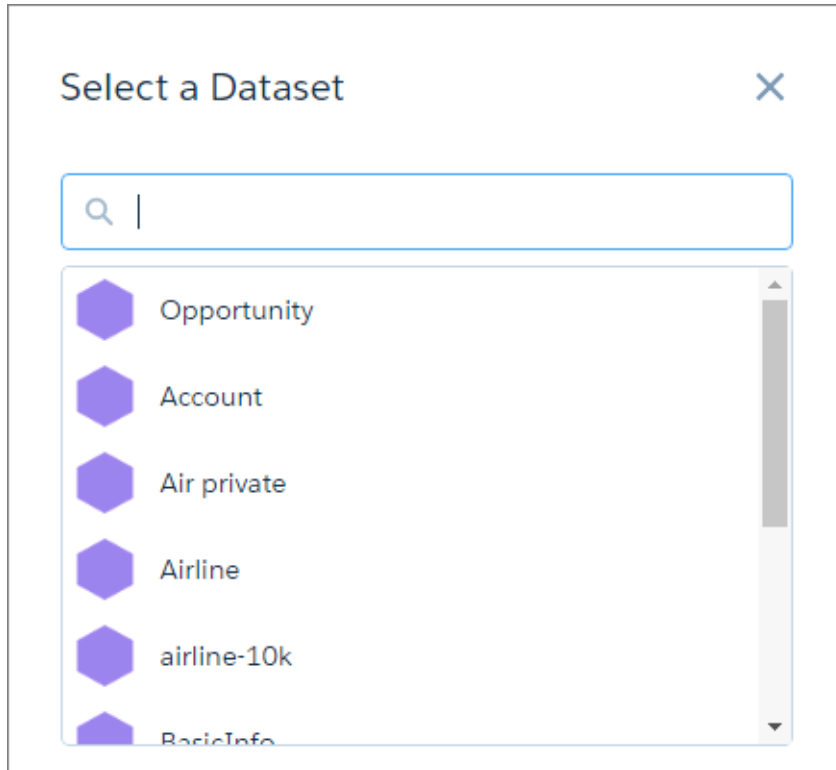
Création d'une étape avec l'éditeur SAQL

Vous pouvez utiliser l'éditeur SAQL pour personnaliser la requête d'une étape. Les étapes d'une requête SAQL sont plus robustes que celles créées par les assistants de widget et par l'explorateur. Par exemple, vous pouvez écrire une requête SAQL qui interroge deux jeux de données.

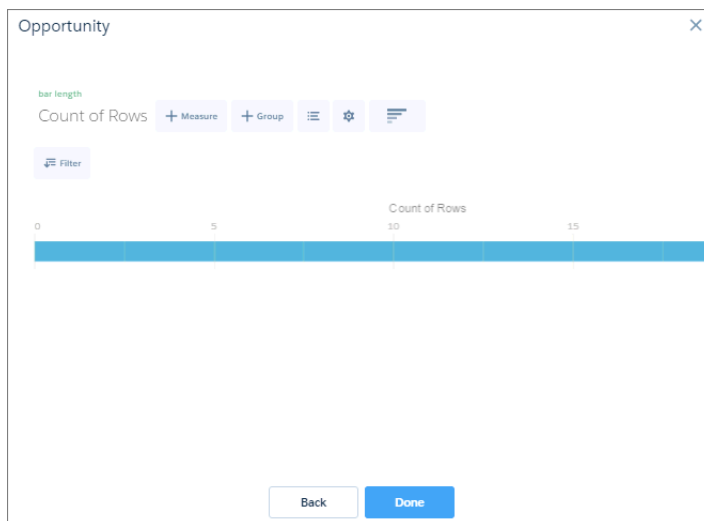
1. Pour ouvrir le panneau des étapes, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord.

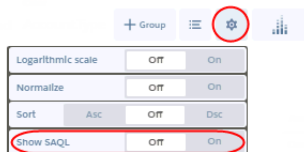
2. Cliquez sur Créer une étape.

L'écran Sélectionner un jeu de données affiche les jeux de données par ordre de dernière utilisation.

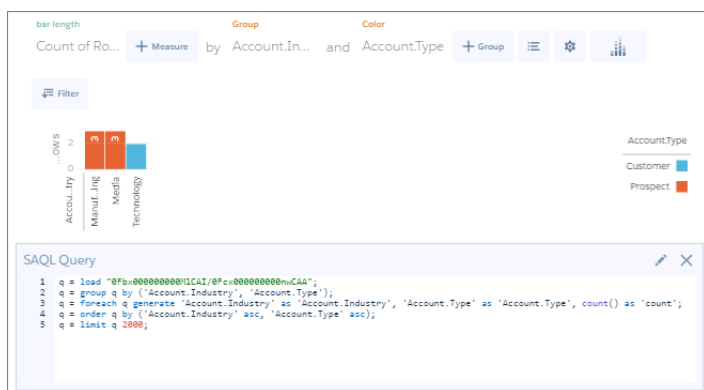
**3. Sélectionnez le jeu de données contenant les données que vous souhaitez inclure dans votre requête. Utilisez la case de recherche si votre jeu de données est difficile à trouver.**

L'explorateur affiche la mesure Nombre de lignes.

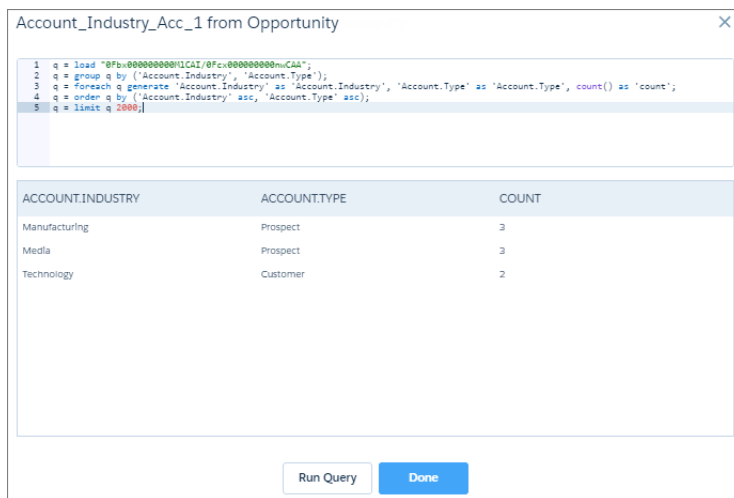
**4. Cliquez sur .**



5. Dans l'option Afficher SAQL, cliquez sur **Activé**.
La requête SAQL de l'étape actuelle est affichée en bas.



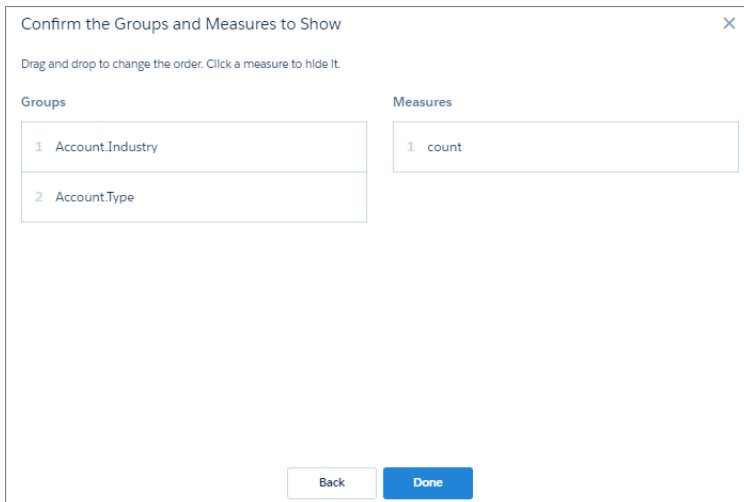
6. Pour modifier la requête SAQL, cliquez sur .



- 7.** Modifiez la requête SAQL selon vos besoins.

L'éditeur SAQL fournit des suggestions de saisie automatique intelligentes et contextuelles. Lorsque vous effectuez des modifications dans l'éditeur SAQL, le bouton **Terminé** est désactivé jusqu'à ce que vous sélectionniez **Exécuter la requête**, et l'éditeur vérifie la validité de la requête. Si la requête n'est pas valide, une erreur s'affiche.

8. Cliquez sur **Terminé**.

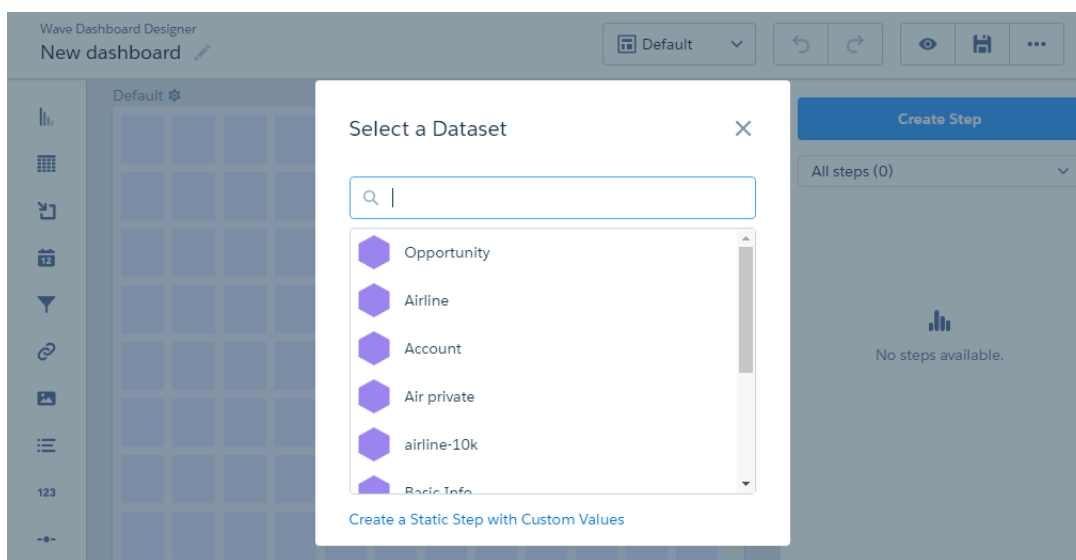


9. Confirmez ou modifiez l'ordre des regroupements et des mesures.
10. Pour masquer une mesure, cliquez dessus. Cliquez de nouveau pour l'afficher.
11. Cliquez sur **Terminé**.
Wave ajoute l'étape au panneau des étapes. Elle peut ainsi être utilisée par d'autres widgets dans le tableau de bord.
12. Enregistrez le tableau de bord pour ne pas perdre vos modifications.

Création d'une étape statique avec des valeurs personnalisées

Au lieu de filtrer un tableau de bord en fonction des valeurs d'un champ de jeux de données, vous pouvez choisir vos propres valeurs. Par exemple, vous pouvez créer un widget de liste qui filtre les enregistrements de requête en fonction des options suivantes : requêtes de priorité élevée, requêtes de priorité normale et requêtes de priorité faible. Vous pouvez définir la logique utilisée pour déterminer la priorité de la requête.

1. Dans le panneau des étapes du concepteur de tableau de bord Wave, cliquez sur **Créer une étape**.
Si le panneau des étapes n'est pas affiché, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord pour l'ouvrir.



2. Cliquez sur **Ignorer cette étape et créer une étape personnalisée**.

Create Static Step with Custom Values X

Add the list of values, including the display name and, optionally, a value. To filter the dashboard based on these values, apply this static step to a list or toggle widget and bind the values to other widgets. [More information](#)

Display Value Add

Display	Value
No values...	

Back Create

3. Ajoutez la liste des valeurs, comprenant le nom d'affichage et la valeur.

 **Remarque:** Le nom d'affichage est affiché dans le widget associé. Les valeurs sont facultatives, mais si elles sont incluses, vous pouvez les lier à d'autres étapes pour filtrer les résultats d'autres widgets dans le tableau de bord.

4. Pour créer l'étape statique, cliquez sur **Créer**.

Wave ajoute l'étape au panneau des étapes. Elle peut ainsi être utilisée par d'autres widgets dans le tableau de bord.

5. Pour appliquer cette étape statique à un widget de liste ou de bascule :

a. Faites glisser l'étape vers un espace vide de la zone de dessin.

Par défaut, un widget de bascule est ajouté au tableau de bord, et montre les valeurs personnalisées sous la forme d'options de bascule.

b. Pour modifier le widget et les propriétés des étapes, cliquez sur le widget.

Le panneau Widget regroupe les propriétés de widget dans des sections. Si vous oubliez accidentellement quelques propriétés, par défaut, certaines sections peuvent être réduites. Pour agrandir ou réduire une section, cliquez sur la flèche en regard de l'en-tête de la section.

c. Définissez les propriétés du widget pour personnaliser sa présentation.

 **Remarque:** Dans la propriété du widget Mesure, vous pouvez sélectionner une valeur uniquement après avoir ajouté des mesures aux options de liste. Pour ajouter des mesures, modifiez le JSON du tableau de bord et ajoutez des mesures à l'étape correspondante.

d. Pour prévisualiser les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

e. Pour enregistrer les modifications apportées au tableau de bord, cliquez sur .

 **Important:** Si vous fermez le tableau de bord sans enregistrer, vous perdez vos modifications.

Si vous avez appliqué l'étape statique à un widget de liste ou de bascule, vous pouvez afficher le widget dans le tableau de bord. Néanmoins, il n'est lié à aucun autre widget. Pour filtrer les résultats du tableau de bord en fonction des sélections dans le widget de liste ou de bascule, liez les valeurs personnalisées aux étapes des autres widgets.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Propriétés des widgets pour les tableaux de bord](#)

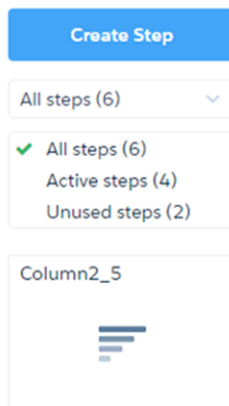
[Propriétés des étapes pour les tableaux de bord](#)

Clonage d'une étape

Clonez une étape pour créer rapidement une étape basée sur une étape existante. Le clonage est utile pour réutiliser une étape existante en lui apportant quelques modifications seulement.

 **Remarque:** Vous ne pouvez pas cloner une étape statique ou une étape de requête SAQL pour une colonne unique de tableau de comparaison.

1. Pour ouvrir le panneau des étapes, cliquez sur l'en-tête du tableau de bord.



2. Sélectionnez **Toutes les étapes**, puis l'étape que vous souhaitez cloner.
Elle s'ouvre en mode d'exploration, qui permet de la modifier aisément. Si l'étape a été créée en utilisant SAQL, le clone s'ouvre dans l'éditeur SAQL au lieu de l'éditeur.
3. Modifiez le clone.
4. Cliquez sur **Enregistrer**.
Le clone est enregistré avec le préfixe « Clone de » ajouté au nom de l'étape d'origine. Wave ajoute l'étape au panneau des étapes. Elle peut ainsi être utilisée par d'autres widgets dans le tableau de bord.
5. Enregistrez le tableau de bord pour ne pas perdre vos modifications.

 **Remarque:** Lorsque vous clonez une étape et modifiez sa requête SAQL, le JSON qui en résulte ne reflète pas toujours la fonction appliquée aux mesures. Après avoir exécuté et enregistré le SAQL, la fonction change en `count`. Par exemple, si l'étape d'origine contenait ce tableau `measures` :

```
"query": {
  "measures": [
    ["max", "DailyActiveUsers"]
  ]
}
```



```
}

```

et que le SAQL a été édité, exécuté et enregistré, le JSON contient à la place ce tableau `measures` :

```
"query": {
  "measures": [
    ["count", "*", "max_DailyActiveUsers"]
  ]
}
```

Cette différence n'a aucun effet sur les données visualisées dans le tableau de bord.

Propriétés des widgets pour les tableaux de bord

Les propriétés des widgets définissent leur apparence dans le tableau de bord Wave. Vous pouvez par exemple appliquer des étiquettes, des arrière-plans et des bordures. Pour définir une présentation cohérente, vous pouvez configurer des propriétés de widget par défaut dans la présentation, puis les attribuer à chaque widget. Les propriétés peuvent varier selon le type u widget et le concepteur utilisé pour le créer. Les propriétés répertoriées ici s'appliquent uniquement aux widgets créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Wave regroupe les propriétés de widget dans des sections.

Général

Propriété	Description
Type de graphique	Sélectionnez un type de graphique pour visualiser les données.
Afficher l'icône Explorer	Permet aux visualiseurs de tableau de bord de cliquer sur un lien du widget pour ouvrir l'étape sous-jacente dans l'explorateur.
Titre	Titre du widget.
Sous-titre	Sous-titre du graphique. Affiché sous le titre, avec une police plus petite.
Alignement du titre	Alignement horizontal du titre.
Thème	Définissez un modèle de couleurs pour le graphique.
Mettre à jour instantanément	Mettez instantanément à jour les résultats du tableau de bord en fonction de la sélection d'un filtre. Sinon, vous devez cliquer sur Mettre à jour pour appliquer le filtre.
Champ de mesure	La mesure à afficher dans le widget. Vous pouvez utiliser ce champ afin de spécifier la mesure à afficher lorsque plusieurs mesures sont définies dans l'étape sous-jacente. Cette option permet également de désactiver l'affichage de la mesure dans le widget.
Raccourcir le numéro	Affichez des numéros raccourcis, par exemple 60 K au lieu de 60 499. Les numéros raccourcis sont arrondis.
Texte	Étiquette du widget.
Lien vers	Lien vers un tableau de bord, une perspective ou une étape.

Propriété	Description
Appliquer les filtres sélectionnés	Appliquez toutes les sélections de filtre du tableau de bord source à la perspective, à l'étape ou au tableau de bord lié.
ID d'image	ID à 15 caractères de l'image. L'image doit être chargée dans l'onglet Documents de Salesforce et l'option Image disponible en externe doit être activée.
Échelle de l'image	Indique comment ajuster l'image.
Alignement de l'image	Alignement horizontal et vertical de l'image.

Détails du graphique

Propriété	Description
Calculer le total	Calculez le total sur la base de tous les segments du graphique en cascade ou en cascade empilée.
Afficher les valeurs dans les barres des graphiques	Affichez la valeur de la mesure de chaque barre du graphique.
Normaliser les valeurs	Affichez des groupes empilés en tant que pourcentage du total.
Mode axe	Spécifiez l'affichage des mesures multiples dans le graphique. Vous pouvez sélectionner l'une des valeurs suivantes : Axe unique Affichez toutes les mesures sur le même axe. Axe double Affichez la première mesure sur son propre axe et les autres mesures sur un axe séparé. Multiplés petits Affichez chaque mesure dans un graphique séparé.
Ajustement automatique	Ajustez le graphique complet dans le widget. Alternativement, si nécessaire, faites défiler pour afficher le reste du graphique. Vous pouvez sélectionner l'une des valeurs suivantes : Aucun Aucun échelle n'est appliquée. Des barres de défilement sont affichées pour les graphiques plus grands que le widget. Ajuster Redimensionnez le graphique pour l'adapter exactement au widget. Conserver les étiquettes Redimensionnez le graphique pour l'ajuster au widget en empêchant le chevauchement des étiquettes. Des barres de défilement sont affichées pour les graphiques plus grands que le widget.

Propriété	Description
Gestion des valeurs manquantes	Spécifiez si les points de données sont connectés même si des données sont manquantes. Vous pouvez sélectionner l'une des valeurs suivantes : connecter Affichez un graphique continu, en ignorant les valeurs manquantes. déconnecter Affichez des espaces à la place des valeurs manquantes dans le graphique.
Remplir la zone	Remplissez la zone sous le graphique chronologique.
Afficher les points	Affichez les points de données sur la ligne.
Nombre de segments de ressource	Le nombre de valeurs affichées dans le cône de l'entonnoir.
Icône	Icône utilisée dans le graphique des évaluations.
Nombre d'icônes	Nombre d'icônes affichées dans chaque évaluation.
Afficher la valeur en tant que	Spécifiez le mode d'affichage des valeurs. Vous pouvez sélectionner l'un des choix suivants : Aucun Les valeurs ne sont pas affichées. Chiffre Affichez sous forme de chiffres. Chiffre compact Affichez la forme compacte des chiffres, résumés avec lettre suffixe. Pourcentage Affichez en tant que pourcentage du total.
Afficher la valeur maximale	Affichez la valeur de la mesure maximale de chaque évaluation.
Afficher les valeurs à gauche	Affichez la valeur la mesure à gauche de chaque évaluation. L'affichage par défaut est à droite.
Afficher le titre de la mesure	Affichez le titre de la mesure dans le graphique.
Afficher les axes des mesures	Affichez les axes des mesures dans le graphique.
Afficher le total dans le titre	Affichez le total dans le titre de la mesure.
Afficher le total au centre	Affichez le total de la mesure au centre du graphique en anneau.
Taille centrale	Le pourcentage du graphique en anneau ou de la jauge polaire utilisé pour créer le cercle central.

Propriété	Description
Type de carte	Sélectionnez le type de carte.
Couleurs	Selon le type de graphique, spécifie les couleurs des valeurs basses et hautes, ou des valeurs de début, totales, positives et négatives.

Axe X, Axe Y, Axe gauche, Axe central

Propriété	Description
Commencer l'axe à zéro	Commencez l'axe à 0.
Afficher l'axe	Affichez l'axe.
Afficher le titre	Affichez le titre de l'axe.
Titre	Saisissez le titre de l'axe. Le titre par défaut correspond au nom de la dimension de l'axe X ou au nom des mesures de l'axe Y. Les mesures multiples sont affichées dans une liste de valeurs séparées par une virgule.
Ligne de référence	Affichez une ligne de référence, qui peut être utilisée pour afficher un seuil, une liaison ou un point de référence dans le graphique. Pour l'axe X, correspond à une ligne verticale. Pour l'axe Y, correspond à une ligne horizontale.

Légende

Propriété	Description
Afficher la légende	Affichez la légende du graphique.
Afficher l'en-tête de la légende	Affichez l'en-tête de la légende.
Afficher la légende dans la zone du graphique	Affichez la légende dans la zone du graphique afin de réduire l'espace requis pour la légende. La légende peut chevaucher le graphique.
Position	Emplacement de la légende dans le widget de graphique.

Points de rupture

Propriété	Description
Minimum	Valeur minimale de la bande de couleur basse.
Moyenne	La valeur qui sépare les couleurs basse et élevée.
Élevée	La valeur qui sépare les couleurs moyenne et élevée.
Maximum	La valeur maximale de la bande de couleur élevée.

Couleurs de la bande

Propriété	Description
Bande basse	La plage de couleurs de la bande basse.
Bande moyenne	La plage de couleurs de la bande moyenne.
Bande haute	La plage de couleurs de la bande haute.

Treillis

Propriété	Description
Afficher sous la forme d'un treillis	Créer des graphiques séparés basés sur des regroupements.
Type	Sélectionnez le type de treillis, qui affecte l'affichage des graphiques. Vous pouvez sélectionner l'une des valeurs suivantes : Horizontal Séparez horizontalement, avec un graphique pour chaque valeur dans le premier regroupement. Vertical Séparez verticalement, avec un graphique pour chaque valeur dans le premier regroupement. Matriciel Affichez les graphiques dans un tableau, avec le premier regroupement en colonnes et le deuxième regroupement en lignes. Retour à la ligne Affichez les graphiques ligne par ligne pour chaque valeur dans le premier regroupement, en renvoyant à la valeur définie dans le paramètre par ligne.
Nombre de graphiques par ligne	Nombre de graphiques par ligne lorsque le treillis renvoie sur plusieurs lignes.

Style du texte

Propriété	Description
Couleur du texte	Couleur du texte.
Taille du texte	Taille du texte.
Alignement du texte	Alignement du texte.
Couleur des chiffres	Couleur des chiffres.
Couleur du titre	Couleur du titre.

Propriété	Description
Taille des chiffres	Taille des chiffres.
Taille du titre	Taille du titre.
Alignement du texte	Alignement horizontal du texte.

Image d'arrière-plan

Propriété	Description
ID d'image	ID à 15 caractères de l'image. L'image doit être chargée dans l'onglet Documents de Salesforce avec l'option Image disponible en externe activée.
Échelle de l'image	Indique comment ajuster l'image.
Alignement de l'image	Alignement horizontal et vertical de l'image.

Style du widget

Propriété	Description
Utiliser les valeurs par défaut	Utilisez les propriétés du widget par défaut définies dans les propriétés du tableau de bord.
Couleur d'arrière-plan	Couleur d'arrière-plan du widget.
Bordure	Bordure qui entoure le widget.
Couleur de bordure	Couleur de la bordure du widget.
Largeur de bordure	Largeur de la bordure du widget (en pixels).
Rayon de la bordure	Arrondi des coins de la bordure du widget.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'une étape statique avec des valeurs personnalisées](#)

Propriétés des étapes pour les tableaux de bord

Les propriétés des étapes définissent la requête qui renvoie les résultats à afficher dans le widget. Ces propriétés spécifient également le comportement du widget et comment il interagit avec les autres widget du tableau de bord Wave. Les propriétés s'appliquent uniquement aux tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriété	Description
Facette	Connectez cette étape à d'autres étapes facetées de sorte qu'une sélection dans un widget filtre les résultats dans les autres widget qui partagent le même jeu de données.
Appliquer les filtres globaux	Appliquez les filtres globaux à cette étape.

Propriété	Description
Type de sélection	Indiquez si les visualiseurs du tableau de bord peuvent effectuer une ou plusieurs sélections dans le widget associé. Vous pouvez également préciser si des sélections sont requises. Si une sélection est requise, définissez une sélection initiale dans la propriété de l'étape Filtres initiaux. Si une sélection est requise, mais pas définie, Wave sélectionne la première valeur de la liste.
Filtres initiaux	Affichez les filtres initiaux qui s'appliquent à l'ouverture du tableau de bord. Vous devez activer les sélections dans les propriétés de l'étape Type de sélection avant de définir un filtre initial. Pour définir des filtres initiaux pour des étapes, cliquez sur  , puis sélectionnez Choisir les filtres initiaux . Toutes les sélections que vous effectuez dans le widget filtrent l'étape sous-jacente et filtrent immédiatement les autres widgets avec des étapes facetées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

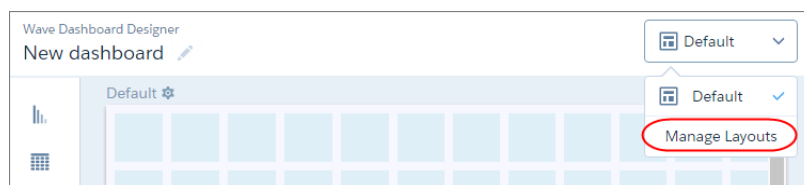
[Création d'une étape statique avec des valeurs personnalisées](#)

Génération de présentations de tableau de bord uniques pour différents appareils

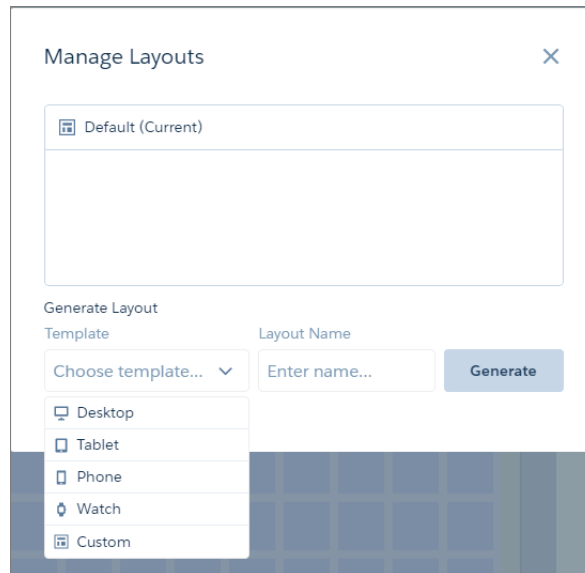
Après avoir ajouté des widgets au tableau de bord, optimisez la présentation pour tous les appareils sur lesquels les tableaux de bord peuvent être visualisés. Par exemple, vous pouvez retirer des widgets d'une présentation pour téléphone mobile afin de diminuer la taille du tableau de bord affiché sur un petit écran. Vous pouvez également déplacer des widgets dans la présentation sans affecter les autres éléments.

Lorsque vous générez une nouvelle présentation, Wave ajoute les widgets de la présentation actuellement sélectionnée à la nouvelle présentation. Cette étape est importante, car chaque présentation contient des widgets différents. Avant de commencer, sélectionnez la présentation qui contient les widgets que vous souhaitez inclure dans votre nouvelle présentation.

1. Avec le tableau de bord ouvert dans le concepteur de tableau de bord Wave, dans le menu Présentations, sélectionnez **Gérer les présentations**.



2. Sélectionnez le modèle de présentation et saisissez un nom de présentation unique.



Chaque modèle de présentation inclut des propriétés prédéfinies que vous pouvez modifier.

3. Cliquez sur **Générer**.

Les propriétés de la nouvelle présentation s'affichent. Si nécessaire, cliquez sur  pour afficher le panneau Présentation.

LAYOUT	
General	▼
Device	▼
Background Image	▼
Unused Widgets (0)	▼

4. Dans le panneau Présentation, développez les sections ci-dessous, puis modifiez les propriétés par défaut, si nécessaire.

Général

Définissez le nom de la présentation, les paramètres de grille du concepteur et la couleur d'arrière-plan.

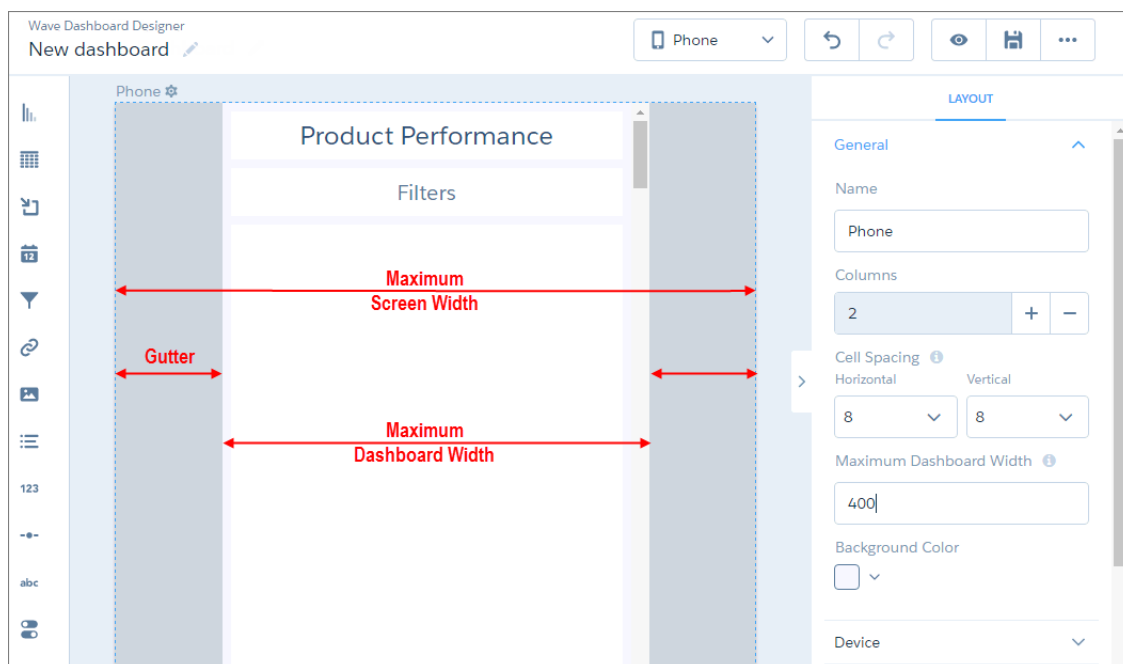
Appareil

Spécifiez les informations sur les appareils qui peuvent utiliser cette présentation. Pour plus d'informations l'utilisation de ces propriétés par Wave pour choisir la présentation adéquate, reportez-vous à [Règles Wave pour choisir une présentation adaptée à un appareil](#).

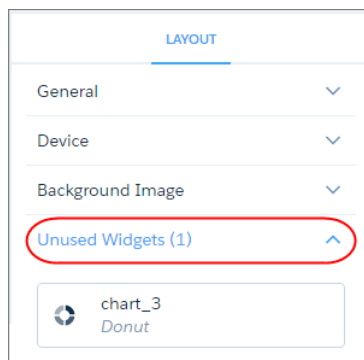
Image d'arrière-plan

Pour appliquer une image d'arrière-plan à tout le tableau de bord lorsque cette présentation est utilisée, saisissez les détails de l'image d'arrière-plan. L'insertion d'une image d'arrière-plan n'est pas obligatoire.

Le concepteur prévisualise le tableau de bord et la présentation en fonction des paramètres de propriété de la présentation. Le concepteur met à jour l'aperçu en temps réel et vous pouvez examiner l'effet de vos modifications sur l'affichage. Si vous réduisez la largeur maximale du tableau de bord, le concepteur montre comment le tableau de bord s'ajuste en utilisant cette présentation. Si nécessaire, il réorganise les widgets pour les adapter à la nouvelle taille.



5. Réorganisez les widgets si nécessaire.
6. Pour masquer un widget dans la présentation, sélectionnez-le, puis cliquez sur . Si vous masquez un widget, il est répertorié dans la section Widgets inutilisés dans les propriétés de la présentation.

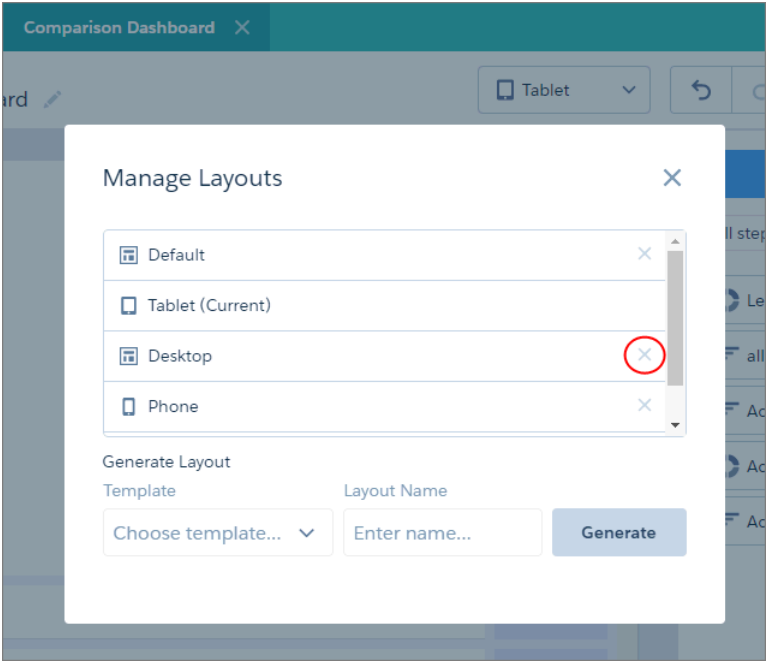


7. Pour ajouter un widget inutilisé à la présentation, faites glisser le widget depuis la section Widgets inutilisés vers la zone de dessin.
8. Pour ajouter un nouveau widget, faites glisser le widget depuis la barre d'outils du widget vers la zone de dessin.



Remarque: Wave ajoute le widget uniquement à la présentation actuelle.

9. Pour enregistrer les modifications de votre présentation et le tableau de bord, cliquez sur .
10. Pour supprimer une présentation, dans le menu Présentations, cliquez sur **Gérer les présentations**, puis sur  en regard de la présentation.



DANS CETTE SECTION :

Propriétés des présentations pour les tableaux de bord

Les propriétés des présentations spécifient le nom de la présentation, les paramètres de la grille du concepteur, les paramètres d'arrière-plan et les exigences des appareils qui peuvent utiliser cette présentation. Les propriétés s'appliquent uniquement aux tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Règles Wave pour choisir une présentation adaptée à un appareil

Si plusieurs présentations sont définies pour un tableau de bord, Wave choisit la présentation la plus adaptée en affichant le tableau de bord sur un appareil. Pour déterminer la présentation optimale, Wave utilise les propriétés de l'appareil spécifiées pour chaque présentation. En comprenant la logique de Wave, vous pouvez définir les propriétés adéquates.

Propriétés des présentations pour les tableaux de bord

Les propriétés des présentations spécifient le nom de la présentation, les paramètres de la grille du concepteur, les paramètres d'arrière-plan et les exigences des appareils qui peuvent utiliser cette présentation. Les propriétés s'appliquent uniquement aux tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Propriétés générales

Les propriétés ci-dessous s'appliquent à la présentation spécifiée.

Propriété	Description
Nom	Nom de la présentation.
Colonnes	Nombre de colonnes dans la grille du concepteur de tableau de bord. Augmentez le nombre de colonnes pour accroître la précision dans la présentation.

Propriété	Description
Espacement des cellules	Espacement horizontal et vertical (en pixels) entre les cellules de la grille du concepteur de tableau de bord.
Largeur maximale du tableau de bord	Largeur maximale (en pixels) que le tableau de bord peut utiliser. Si nécessaire, Wave réorganise les widgets de tableau de bord existants en fonction de ce paramètre dans la présentation.
Couleur d'arrière-plan	Couleur de l'arrière-plan du tableau de bord.

Propriétés de l'appareil

Wave utilise ces valeurs pour sélectionner la présentation optimale de l'appareil qui accède au tableau de bord.

Propriété	Description
Largeur de l'écran	Largeur des appareils pris en charge par cette présentation. Spécifiez la largeur minimale et maximale (en pixels).
Orientation	Orientation des appareils pris en charge par cette présentation.
Plate-forme	Plate-forme des appareils pris en charge par cette présentation.

Propriétés de l'image d'arrière-plan

Propriété	Description
ID d'image	ID à 15 caractères de l'image disponible sous l'onglet Documents, et pour laquelle l'option Image disponible en externe est activée.
Échelle de l'image	Indique comment ajuster l'image à l'arrière-plan.
Alignement de l'image	Alignement horizontal et vertical de l'image d'arrière-plan.

Règles Wave pour choisir une présentation adaptée à un appareil

Si plusieurs présentations sont définies pour un tableau de bord, Wave choisit la présentation la plus adaptée en affichant le tableau de bord sur un appareil. Pour déterminer la présentation optimale, Wave utilise les propriétés de l'appareil spécifiées pour chaque présentation. En comprenant la logique de Wave, vous pouvez définir les propriétés adéquates.

Wave applique les règles suivantes afin de déterminer la présentation à utiliser pour un appareil.

1. Une présentation est éligible lorsque l'appareil qui accède au tableau de bord remplit toutes les propriétés de l'appareil définies dans le panneau Présentation.
2. Si plusieurs présentations sont éligibles, celle qui contient le plus grand nombre de propriétés de l'appareil est utilisée. En cas d'égalité, la dernière présentation définie est utilisée.
3. Si aucune présentation n'est éligible pour l'appareil, la première présentation définie est utilisée.

Raccourci clavier pour l'élaboration d'un tableau de bord Wave

Vous pouvez contrôler quelques actions de base à partir de votre clavier. Les raccourcis du concepteur de tableau de bord varient selon que vous utilisez le concepteur Classic ou le concepteur de tableau de bord Wave.

Raccourcis clavier de perspective	Description
I	Épingler au concepteur
s	Enregistrer
n	Cloner dans un nouvel onglet
d	Supprimer
Ctrl+E (Windows) Cmd+E (Mac OS)	Ouvrir le mode éditeur expert (éditeur JSON)

Raccourcis clavier du concepteur Classic	Description
Touches fléchées	Déplacer le widget par incréments de 10 pixels.
Ctrl+touches fléchées (Windows) Cmd+touches fléchées (Mac OS)	Déplacer le widget par incréments de 1 pixel.
Maj+touches fléchées	Redimensionner le widget par 10 pixels.
Ctrl+Maj+touches fléchées (Windows) Cmd+Maj+touches fléchées (Mac OS)	Redimensionner le widget par 1 pixel.
x	Supprimer le widget de la zone de dessin.
[	Placer le widget sous les autres widgets.
]	Placer le widget au-dessus des autres widgets.

Raccourcis clavier du concepteur de tableau de bord Wave	Description
Touches fléchées	Déplacer le widget.
c	Partager le tableau de bord.
d	Supprimer le tableau de bord.
e	Basculer entre l'aperçu et la modification du tableau de bord.
q	Afficher les perspectives épinglées ou créer une perspective dans le tableau de bord.
r	Réinitialiser le tableau de bord vers le dernier état enregistré.
s	Enregistrer le tableau de bord.
x	Répéter la modification.
z	Défaire la dernière modification.

Raccourcis clavier du concepteur de tableau de bord Wave	Description
Ctrl+clic	Sélectionner plusieurs widgets dans un tableau de bord.
Supprimer	Supprimer les widgets sélectionnés du tableau de bord.
Maj+glisser	Ajuster les autres widgets vers le bas en faisant glisser un widget dans la zone de dessin du tableau de bord.
Ctrl+clic (Windows) Cmd+clic (Mac OS)	Sélectionner plusieurs widgets discontinus.
Ctrl+A (Windows) Cmd+A (Mac OS)	Sélectionner tous les widgets dans la zone de dessin du tableau de bord.

Raccourcis clavier de l'éditeur JSON	Description
Ctrl+E (Windows) Cmd+E (Mac OS)	Basculer vers l'exécution.
Ctrl+3 (Windows) Cmd+3 (Mac OS)	Recharger le JSON à partir de l'exécution.
Ctrl+F (Windows) Cmd+F (Mac OS)	Rechercher (RegExp, sensible à la casse ou recherches de mots entiers disponible).

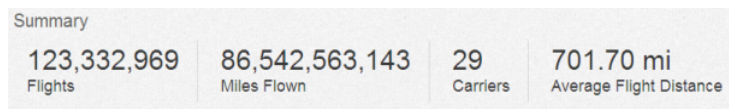
Pratiques recommandées pour l'élaboration de tableaux de bord Wave

Suivez les pratiques recommandées pour concevoir et élaborer des tableaux de bord Wave utiles et efficaces, en limitant les retouches et en corrigeant les lacunes potentielles.

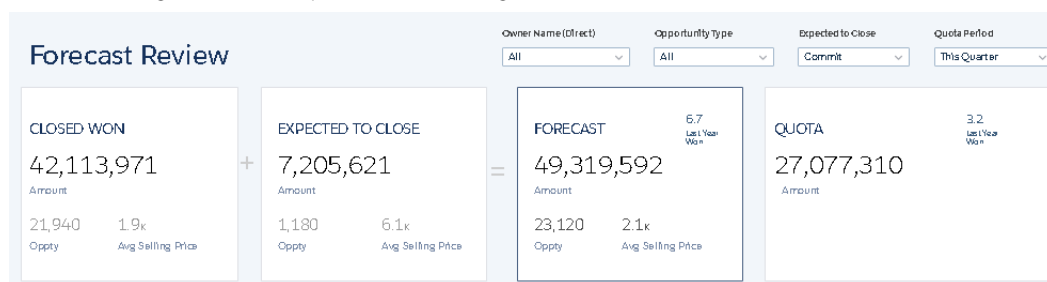
- Avant d'élaborer le tableau de bord, tenez compte des meilleures pratiques de conception suivantes :
 - Esquissez votre tableau de bord sur papier ou un tableau blanc avant de vous lancer dans la création.
 - Notez que dans Wave Analytics, un graphique permet avant tout de poser des questions, et non d'illustrer une conclusion. Un tableau de bord efficace invite l'audience à explorer et à rechercher des informations toujours plus précises et plus utiles.
 - Classez les éléments par priorité, de haut en bas et de gauche à droite. Dans les langues lues de gauche à droite, les personnes examinent les données en commençant par le coin supérieur gauche et en progressant vers le bas. Tenez compte de la langue de l'audience dans votre conception. Si l'attention ou le temps de votre audience est limité, placez les éléments importants aux endroits les plus visibles.
 - Placez les graphiques d'informations générales et opérationnels en haut à gauche, et les graphiques d'informations de support dans la partie inférieure.
 - Regroupez les filtres en haut ou à gauche pour les mettre en évidence. Vous pouvez utiliser un widget de conteneur pour les cloisonner dans le tableau de bord.

- Placez en haut à gauche les informations qui peuvent être consultées en un coup d'oeil et les détails plus bas. Par exemple, placez les valeurs qui affichent une seule mesure, par exemple le chiffre d'affaires du trimestre, en haut à gauche.

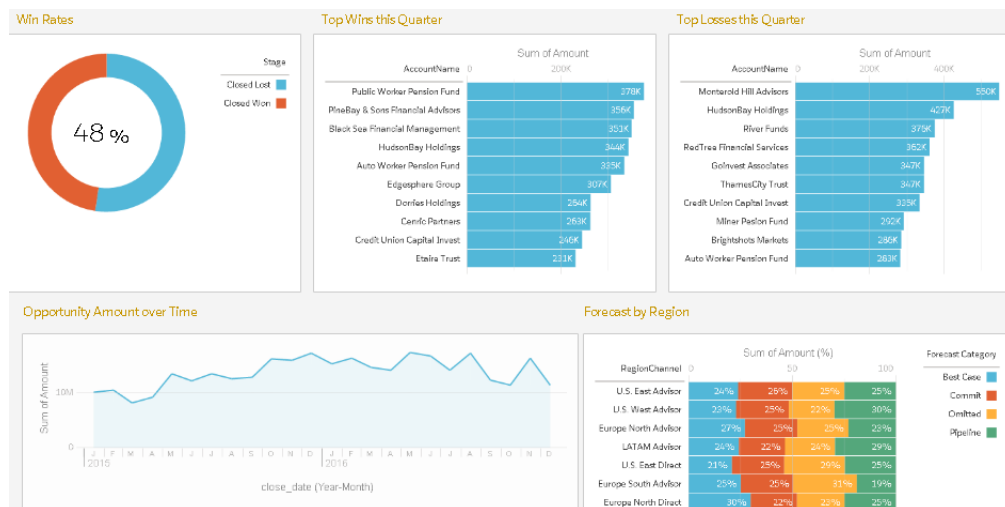
Mise en évidence des éléments que l'audience souhaite consulter en un coup d'oeil



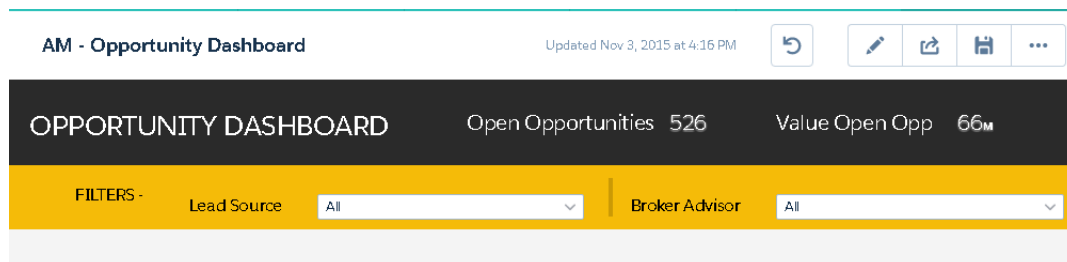
- Sélectionnez des types de graphique basés sur les caractéristiques des données, pas sur leur présentation ou leur originalité. Par exemple, si la plupart de vos graphiques affichent l'évolution de valeurs au fil du temps, choisissez des graphiques en courbes.
- Si l'étiquette ou le titre d'un graphique semble trop court, demandez-vous si le graphique remplit correctement sa fonction. Des données bien choisies parlent d'elles-mêmes.
- Utilisez des widgets Conteneur pour encadrer et organiser les éléments associés dans le tableau de bord.



- En élaborant le tableau de bord :
 - Appliquez des étiquettes aux sections et aux graphiques pour annoter le tableau de bord.



- Utilisez des couleurs pour définir les sections.



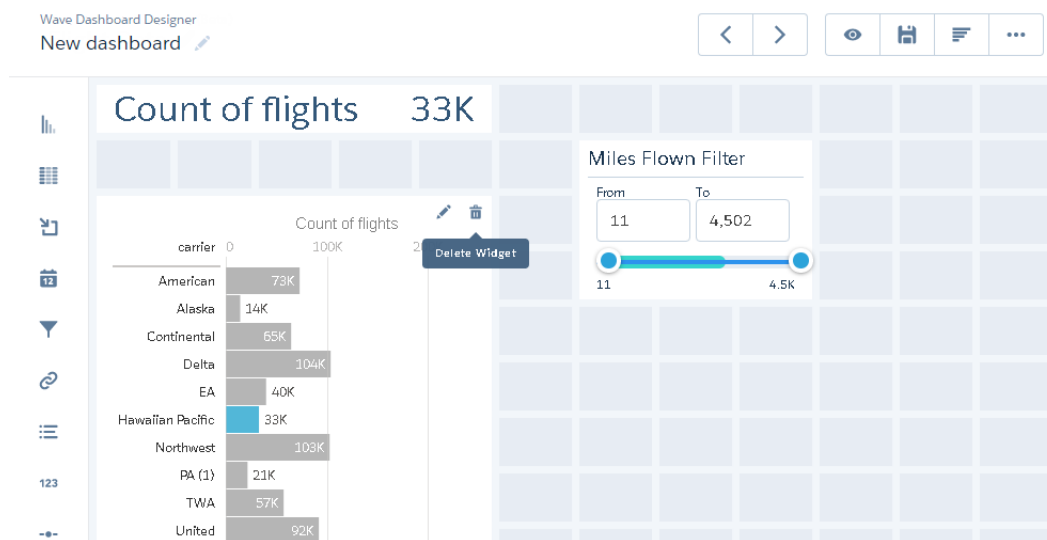
- N'encombrez pas le tableau de bord, laissez des espaces vides. Si nécessaire, divisez un tableau de bord en une série de tableaux de bord, en utilisant des widgets de lien pour faciliter la navigation entre eux.
- Une fois le tableau de bord élaboré :
 - Demandez aux utilisateurs de vérifier le tableau de bord avant de le valider. Vous pouvez publier le tableau de bord sur Chatter pour recueillir des commentaires. Les utilisateurs peuvent annoter les widgets du tableau de bord pour discuter de son contenu.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur de tableau de bord Wave](#)[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur Classic](#)

Concepteur de tableau de bord Wave, pour élaborer aisément des tableaux de bord

Le concepteur de tableau de bord Wave offre des fonctionnalités uniques, notamment des assistants de création de widgets, qui permettent d'élaborer rapidement des tableaux de bord Wave réactifs.



Lorsque l'administrateur vous accorde l'accès, vous pouvez choisir ce concepteur pour créer et modifier des tableaux de bord. Vous pouvez utiliser les outils intégrés afin de créer des perspectives dans le nouveau concepteur. Vous pouvez également convertir les tableaux de bord prédéfinis dans le concepteur Classic vers le concepteur de tableau de bord Wave.

Ce concepteur permet de créer des présentations de tableau de bord personnalisées pour différents type d'appareils, à savoir des téléphones mobiles, des tablettes et des ordinateurs de bureau. Utilisez les assistants pour accélérer la création de widgets. Utilisez le glisser-déposer, l'ajustement à la grille et l'ajustement automatique du navigateur afin d'ajouter, de positionner et d'aligner sans effort

des widgets dans un tableau de bord. Lorsque vous redimensionnez le navigateur en visualisant un tableau de bord, la largeur des colonnes s'ajuste automatiquement, tout en préservant leurs tailles relatives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Conversion de votre tableau de bord vers le concepteur de tableau de bord Wave](#)

[Principales différences entre le concepteur Classic et le concepteur de tableau de bord Wave](#)

[Octroi de l'accès utilisateur au concepteur de tableau de bord Wave](#)

[Élaboration d'un tableau de bord avec le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Principales différences entre le concepteur Classic et le concepteur de tableau de bord Wave

Examinez les fonctionnalités ci-dessous du concepteur de tableau de bord Wave qui ne sont pas disponibles dans le concepteur Classic.

- Le concepteur de tableau de bord Wave offre une interface utilisateur de création de présentations pour différents types d'appareil. Avec le concepteur Classic, vous devez configurer des présentations mobiles en utilisant le JSON de tableau de bord.
- Le concepteur de tableau de bord Wave fournit des assistants qui vous guident à travers la création de widgets avec leurs étapes sous-jacentes créées à l'arrière-plan. Avec le concepteur Classic, vous devez créer manuellement des perspectives dans l'explorateur, les épingler, puis les appliquer à des widgets.
- Le concepteur de tableau de bord Wave utilise l'ajustement à la grille, qui permet de positionner, d'aligner et de redimensionner rapidement les widgets. Dans le concepteur Classic, vous spécifiez des pixels pour définir la position et la taille de chaque widget.
- Le concepteur de tableau de bord Wave offre plusieurs méthodes de création d'étapes personnalisées. Dans le concepteur Classic, vous devez épingler les perspectives de l'explorateur au concepteur.
- Le concepteur de tableau de bord Wave permet de masquer les étapes et les propriétés afin d'agrandir l'espace de travail lors de la conception d'un tableau de bord. Cette possibilité n'est pas disponible dans le concepteur Classic.
- Le concepteur de tableau de bord Wave a un widget de tableau unique qui peut être utilisé pour créer un tableau de valeurs ou un tableau de comparaison. Le concepteur Classic a un widget séparé pour chaque type de tableau.
- Le widget de conteneur du concepteur de tableau de bord Wave étend le comportement du widget de case du concepteur Classic en autorisant le regroupement des widgets dans le conteneur pour les déplacer en même temps.
- Seul le concepteur de tableau de bord Wave prend charge les annotations et les notifications. Le concepteur de tableau de bord Wave et le concepteur Classic prennent en charge le mode de présentation, les menus d'actions, les options de partage et de téléchargement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Concepteur de tableau de bord Wave, pour élaborer aisément des tableaux de bord](#)

Considérations préalables à la conversion vers le concepteur de tableau de bord Wave

Avant de convertir un tableau de bord vers le concepteur de tableau de bord Wave, prenez connaissance des limitations ci-dessous.

- Lors de la conversion d'un tableau de bord créé dans le concepteur Classic vers le concepteur de tableau de bord Wave :
 - Les widgets YouTube et Case sont retirés du tableau de bord. Si nécessaire, vous pouvez utiliser un widget de conteneur pour remplacer le widget de case.

- Les types de graphique suivants sont convertis en graphique à barres, car le concepteur de tableau de bord Wave ne les prend pas en charge : Carte thermique de calendrier, Coordonnées parallèles, Matrice de points horizontale, Matrice de points verticale, Matriciel.
- Les présentations mobiles ne sont pas transférées. Vous devez recréer la présentation mobile dans le concepteur de tableau de bord Wave.
- Les liaisons sont converties dans la nouvelle syntaxe requise par le concepteur de tableau de bord Wave. La plupart des liaisons sont convertis avec succès. Dans le cas contraire, le tableau de bord ne restitue pas les liaisons. Le cas échéant, contactez le support client de Salesforce.
- Le concepteur de tableau de bord Wave utilise une grille qui limite le nombre de widgets que vous pouvez ajouter dans un tableau de bord. Vous pouvez néanmoins configurer la grille pour ajouter des colonnes. La longueur du tableau de bord n'est pas restreinte.
- Dans le concepteur de tableau de bord Wave aucun widget ne peut se superposer, sauf dans un widget de conteneur. Si vous ouvrez un tableau de bord existant dans le concepteur de tableau de bord Wave, les widgets peuvent être décalés. Vous pouvez corriger aisément ce décalage à l'aide de la fonctionnalité d'ajustement la grille.
- Wave Analytics pour iOS inclut une prise en charge bêta des tableaux de bords créés ou enregistrés dans le concepteur de tableau de bord Wave.

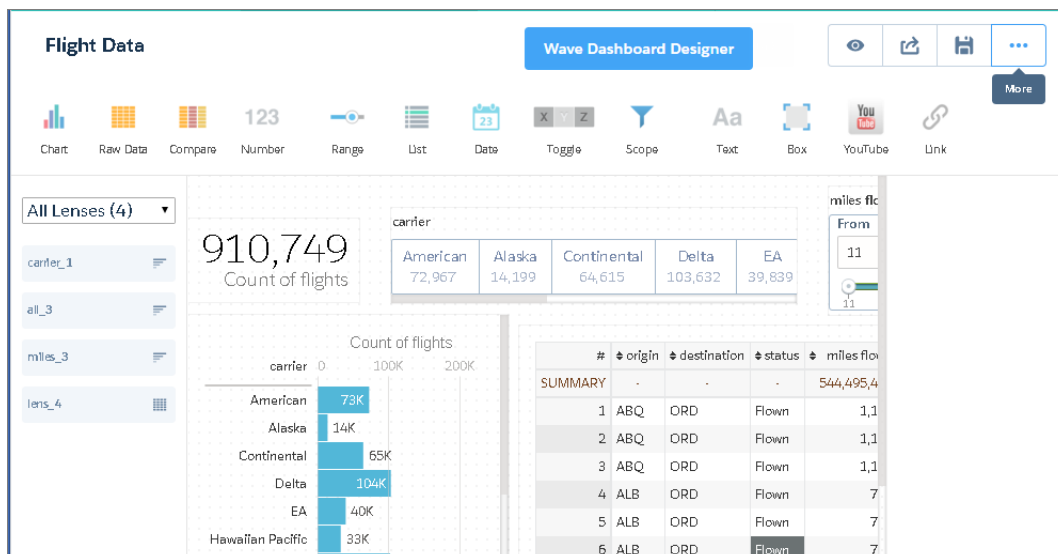
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Conversion de votre tableau de bord vers le concepteur de tableau de bord Wave](#)

Conversion de votre tableau de bord vers le concepteur de tableau de bord Wave

Pour tirer parti de ses nouvelles fonctionnalités, convertissez les tableaux de bord créés dans le concepteur Classic vers le concepteur de tableau de bord Wave.

Lors de la modification du tableau de bord, cliquez sur le bouton **Concepteur de tableau de bord Wave** pour le convertir vers le nouveau concepteur.



Lorsque vous convertissez un tableau de bord vers le nouveau concepteur, Wave fait une copie du tableau de bord. Avant de supprimer la version d'origine du tableau de bord, notez que vous ne pouvez pas ouvrir la nouvelle version dans le concepteur Classic. Les modifications que vous effectuez dans le nouveau concepteur ne sont pas converties vers le concepteur Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Considérations préalables à la conversion vers le concepteur de tableau de bord Wave](#)

[Concepteur de tableau de bord Wave, pour élaborer aisément des tableaux de bord](#)

Données tendances dans Wave

En créant dans Wave des tableaux de bord de tendance qui suivent des métriques clés au fil du temps, vous pouvez observer l'évolution de vos jeux de données. Les données tendances dans Wave révèlent des informations masquées que vous pouvez partager avec des collègues.

Les tendances font référence à l'affichage de données sur une période. Elles permettent de dégager des modèles qui sont souvent difficiles à détecter dans un océan d'informations. Vous pouvez répondre en un clin d'œil à des questions sur les cycles commerciaux, les performances, des comparaisons, des critères saisonniers et d'autres aspects si suffisamment de données pertinentes ont été suivies au fil du temps. Les tendances peuvent être dégagées à partir de toutes les données visualisées sur la durée, notamment les opportunités ou les requêtes. Les données géographiques, telles que les ventes trimestrielles dans des régions spécifiques, peuvent également générer des tendances. De fait, tout jeu de données régulièrement mis à jour auquel des dates sont associées (un attribut de date ou date/heure pour chaque ligne) peut générer des tendances.

DANS CETTE SECTION :

[Tableaux de bord de tendance Wave](#)

Pour afficher les tendances des données dans Wave, vous générez un rapport sur les tendances qui collecte ces données.

[Partage de tableaux de bord de tendance](#)

Vous pouvez partager un tableau de bord de tendance comme n'importe quel autre tableau de bord Wave.

[Limitations](#)

Pour éviter la dégradation des performances de votre organisation, certaines limitations s'appliquent à la taille des captures instantanées et au nombre de jeux de données de tendance que chaque utilisateur peut créer.

Tableaux de bord de tendance Wave

Pour afficher les tendances des données dans Wave, vous générez un rapport sur les tendances qui collecte ces données.

1. Choisissez la création d'un jeu de données.
2. Sélectionnez **Générer des tendances sur les données Salesforce** dans les sources de données disponibles.
3. Sélectionnez un rapport.
Si le rapport que vous souhaitez pour générer des tendances n'existe pas, vous devez au préalable le créer.
4. Choisissez un titre pour le tableau de bord des tendances et le nouveau jeu de données des clichés instantanés.
5. Sélectionnez une application différente si vous ne souhaitez pas enregistrer le jeu de données des clichés instantanés dans Mon application privée.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour des rapports de
tendance dans Wave
Analytics :

- Utiliser Wave Analytics

ET

Données de rapport de
tendance dans Wave
Analytics

Si vous enregistrez le jeu de données dans une application partagée, tous les utilisateurs qui peuvent afficher cette application auront accès aux jeux de données.

6. Cliquez sur Démarrer les tendances.

Lorsque le tableau de bord des tendances est prêt, vous recevez un e-mail avec un lien. Vous pouvez ensuite vous connecter au tableau de bord et le modifier comme n'importe quel autre tableau de bord Wave.



Remarque: Initialement, le tableau de bord des tendances affiche un seul point de données. À mesure que les clichés instantanés sont pris chaque semaine, et ajoutés au nouveau jeu de données des clichés instantanés Wave sous-jacent au tableau de bord, des points de données sont ajoutés.

Vous pouvez générer des tendances dans n'importe quel rapport en cliquant sur **Tendances dans Wave** dans ce rapport. Une fois les tendances démarrées, le bouton **Tendances dans Wave** du rapport devient **Afficher les tendances**.

Pour arrêter la génération des tendances d'un rapport dans Lightning Experience, ouvrez le menu en regard d'**Afficher les tendances**, puis sélectionnez **Arrêter les tendances**.

Pour arrêter les tendances d'un rapport dans Salesforce Classic, cliquez sur **Afficher les tendances** dans le rapport pour ouvrir une boîte de dialogue, puis cliquez sur **Afficher les tendances**.



Remarque: Si vous arrêtez les tendances, vous ne pouvez pas les redémarrer à l'endroit où vous les avez interrompues (aucun bouton d'interruption n'existe). La génération de tendances dans un même rapport crée un nouveau jeu de données de clichés instantanés et un nouveau tableau de bord des tendances.

Pour obtenir de meilleurs résultats, suivez les consignes ci-dessous :

- Le tableau de bord des tendances Wave est mis à jour toutes les semaines. Par conséquent, choisissez des rapports modifiés à une fréquence hebdomadaire.
- Clonez toujours les rapports sources dans vos dossiers personnels. Une fois les tendances démarrées, nous recommandons de ne pas modifier les rapports pour garantir la cohérence de l'affichage. Si vous envisagez de les partager, enregistrez-les dans des applications en affichage uniquement. Vous préservez ainsi la cohérence des données et évitez les anomalies dans le tableau de bord des tendances Wave.
- Pour générer des informations précises, facilement consultables et réactives, contrôlez attentivement l'étendue des rapports sources. Par exemple, générez des tendances uniquement sur les nouvelles affaires fermées au cours de dernier trimestre, plutôt que sur toutes les opportunités. Une étendue élargie rend la génération de tendances plus difficile.
- Regroupez et synthétisez vos rapports dans le générateur de rapport avec les principales informations avant de démarrer la génération des tendances.
- Ne créez pas de rapports joints uniquement pour les tendances. Les tableaux de bord de tendance ne peuvent pas être créés à partir de rapports joints.

Partage de tableaux de bord de tendance

Vous pouvez partager un tableau de bord de tendance comme n'importe quel autre tableau de bord Wave.

1. Accédez au tableau de bord de tendance que vous souhaitez partager.
2. Cliquez sur l'icône de partage du tableau de bord, puis publiez une image du tableau de bord dans un fil ou téléchargez une image et partagez-la.
3. Pour partager le tableau de bord directement en utilisant son URL, commencez par partager le jeu de données instantané sous-jacent du tableau de bord de tendance, en l'enregistrant dans une application Wave à laquelle votre audience cible peut accéder.

 **Important:** Le partage du tableau de bord de tendance Wave ou du jeu de données sous-jacent risque d'exposer des informations à des utilisateurs qui habituellement n'ont pas accès aux données.

Il est possible de partager des tableaux de bord de tendance Wave avec des utilisateurs auxquels l'accès est habituellement bloqué par les paramètres de sécurité. Si vous enregistrez un tableau de bord de tendance dans une application autre que Mon application privée, tous les utilisateurs qui ont accès à cette application (et au jeu de données sous-jacent) peuvent afficher les données de ce tableau de bord Wave, quelles que soient les restrictions de partage ou la sécurité au niveau du champ définies.

Vous pouvez également incorporer votre tableau de bord de tendance Wave comme n'importe quel autre tableau de bord.

Limitations

Pour éviter la dégradation des performances de votre organisation, certaines limitations s'appliquent à la taille des captures instantanées et au nombre de jeux de données de tendance que chaque utilisateur peut créer.

- Nombre maximal de jeux de données de tendance par utilisateur : 5
- Nombre maximal de lignes par instantané : 100,000
- Nombre mensuel maximal de lignes pour tous les instantanés par organisation : 40 millions
- Les jeux de données de tendance sont pris en compte dans les limitations globales de la plate-forme Wave, y compris le nombre total de lignes.

Lorsque la génération des tendances commence, ne modifiez pas les droits d'accès au rapport sous-jacent, ou n'ajoutez pas et ne supprimez pas des dimensions et des mesures. La modification du rapport ou des droits d'accès peut entraîner une erreur ou des données capturées imprécises.

Des clichés instantanés sont pris chaque dimanche à minuit (heure locale). Cependant, le traitement et l'exposition des données nécessite plus de temps et peut entraîner des délais.

Si la génération des tendances est arrêtée puis redémarrée, un nouveau jeu de données instantané est créé, avec un nouveau tableau de bord de tendance. Le jeu de données de tendance précédent n'est pas inclus dans le nouveau tableau de bord. Les données sont déplacées vers le nouveau jeu de données en utilisant les API de données Salesforce.

Le concepteur de tableau de bord Wave est activé par défaut pour la plupart des organisations. Assurez-vous qu'il reste activé pour votre organisation. L'affichage des tableaux de bord de tendance dépend de l'activation du concepteur de tableau de bord Wave.

Déployez progressivement la capacité pour vos utilisateurs, et observez l'utilisation des données et les performances. Arrêtez la génération de tendances avec les jeux de données qui ne sont plus utilisés et supprimez les jeux de données tendances sous-jacents pour récupérer l'espace de stockage.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour des rapports de
tendance dans Wave
Analytics :

- Utiliser Wave Analytics
ET

Données de rapport de
tendance dans Wave
Analytics

Organisation des ressources Wave à l'aide d'applications

Créez des applications Wave pour organiser vos projets de données et contrôler le partage des ressources.

Les applications Wave Analytics sont des dossiers qui contiennent des jeux de données, des perspectives et des tableaux de bord. Leur création permet de organiser vos ressources Wave et de les partager avec d'autres personnes de votre organisation.

Par exemple, les applications Wave telles que Sales Wave Analytics et Service Wave Analytics sont des applications Salesforce prédéfinies. De la même façon que les applications que vous créez vous-même, elles constituent des collections de ressources Wave. Dans les deux cas, les applications incluent des tableaux de bord et des jeux de données. Dans les applications prédéfinies, Salesforce a créé des ressources pour offrir un parcours prêt à l'emploi à travers les données Salesforce afin de faciliter et d'accélérer les premiers pas des utilisateurs avec Wave. Vos propres applications contiennent les ressources que vous créez vous-même.

DANS CETTE SECTION :

[Partage au niveau application](#)

Les applications Wave Analytics sont semblables à des dossiers, elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données (privés et partagés) et de contrôler le partage de jeux de données, de perspectives et de tableaux de bord.

[Création d'une application](#)

Créez une application pour organiser et inclure n'importe quelle combinaison de perspectives, de tableaux de bord et de jeux de données.

[Partage d'une application](#)

Pour permettre à d'autres utilisateurs d'afficher des perspectives, des tableaux de bord ou des jeux de données, vous pouvez partager l'application qui les contient.

[Suppression d'une application](#)

Si vous avez accès de responsable à une application, vous pouvez la supprimer. Supprimer une application de manière permanente supprime toutes ses perspectives, tableaux de bord et jeux de données de Wave Analytics.

Partage au niveau application

Les applications Wave Analytics sont semblables à des dossiers, elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données (privés et partagés) et de contrôler le partage de jeux de données, de perspectives et de tableaux de bord.

Tous les utilisateurs de Wave Analytics commencent avec un accès Visualiseur sur l'application partagée par défaut qui est disponible et prête à l'emploi. Les administrateurs peuvent modifier ce paramètre par défaut afin de limiter ou d'élargir l'accès. Chaque utilisateur a également accès à une application par défaut et prête à l'emploi appelée Mon application privée, destinée aux projets personnels en cours. Le contenu de Mon application privée de chaque utilisateur n'est pas visible par les administrateurs, mais les tableaux de bord et les perspectives de Mon application privée peuvent être partagés.

Toutes les autres applications créées par des utilisateurs individuels sont privées par défaut. Le propriétaire de l'application et les administrateurs ont un accès Responsable et peuvent étendre cet accès à d'autres utilisateurs, groupes ou rôles.

Voici un résumé des actions que les utilisateurs peuvent exécuter avec un accès Visualiseur, Éditeur et Responsable.

Action	Visualiseur	Éditeur	Responsable
Afficher des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données dans l'application	X	X	X
Examiner qui a accès à l'application	X	X	X

Action	Visualiseur	Éditeur	Responsable
Enregistrer le contenu de l'application dans une autre application à laquelle l'Éditeur ou le Responsable a accès	X	X	X
Enregistrer les modifications des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données dans l'application (l'enregistrement de tableaux de bord nécessite la licence d'ensemble d'autorisations et l'autorisation appropriées)		X	X
Modifier les paramètres de partage de l'application			X
Renommer l'application			X
Supprimer l'application			X

Création d'une application

Créez une application pour organiser et inclure n'importe quelle combinaison de perspectives, de tableaux de bord et de jeux de données.

1. Dans la page d'accueil, cliquez sur **Créer**.
2. Cliquez sur **Application**.
3. Saisissez le nom de votre application.
4. Cliquez sur **Créer**.
Votre application est créée et affichée sous un nouvel onglet. Vous pouvez y insérer des perspectives, des tableaux de bord et des jeux de données.
5. Ajoutez une description de l'application et de son contenu afin de permettre à vos collègues de comprendre comment les utiliser.
 - a. Cliquez sur la zone de description sous le nom de l'application.
 - b. Saisissez une description.
 - c. Cliquez sur la coche ☒ pour enregistrer.
6. Vous pouvez également changer l'icône par défaut de l'application pour mieux la différencier des autres applications.
 - a. Survolez l'icône par défaut.
 - b. Cliquez sur **Modifier l'icône**.
 - c. Cliquez sur une icône de la galerie.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer une application :

- Créer des applications Wave Analytics™

Partage d'une application

Pour permettre à d'autres utilisateurs d'afficher des perspectives, des tableaux de bord ou des jeux de données, vous pouvez partager l'application qui les contient.

1. Dans la page de l'application, cliquez sur le bouton **Partager**.
2. Sous l'onglet Accorder l'accès :
 - a. Sélectionnez si vous partagez l'application avec un utilisateur, un groupe ou un rôle.
 - b. Commencez à saisir le nom, puis sélectionnez l'un des résultats suggérés.
 - c. Sélectionnez le niveau d'accès en partage : Visualiseur, Éditeur ou Responsable.
 - d. Cliquez sur **Ajouter**.
 - e. Cliquez sur **Enregistrer**, puis sur **Terminé**.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour partager une application :

- Utiliser Wave Analytics™ et l'accès Responsable à l'application

Suppression d'une application

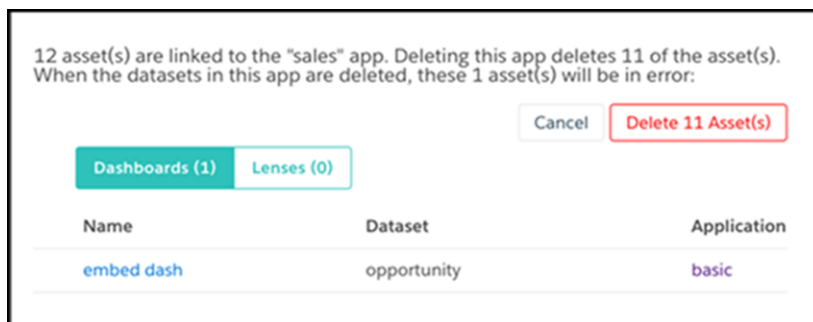
Si vous avez accès de responsable à une application, vous pouvez la supprimer. Supprimer une application de manière permanente supprime toutes ses perspectives, tableaux de bord et jeux de données de Wave Analytics.

1. Ouvrez l'application connectée, puis cliquez sur **Supprimer**.



ATTENTION: Vous ne pouvez pas restaurer une application supprimée.

Le cas échéant, Wave Analytics répertorie les perspectives et les tableaux de bord hors de votre application qui seront affectés. Lorsque les jeux de données appartenant à votre application sont supprimés, toutes les perspectives ou tableaux de bord qui font référence à ces jeux de données ne sont plus utilisables.



Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer une application :

- Utiliser Wave Analytics™ et l'accès Responsable à l'application

 **Important:** Seuls les perspectives et les tableaux de bord auxquels vous avez accès apparaissent dans la liste. Si vous n'y avez pas accès, les perspectives et les tableaux de bord ne sont pas répertoriés même s'ils font référence à des jeux de données dans votre application.

2. Cliquez sur **Supprimer les ressources**.

Extension de Wave partout

Incorporez Wave Analytics partout au sein de votre entreprise. Les visualisations Wave Analytics que vous avez créées sont plus puissantes si vous les partagez dans Salesforce en les intégrant à des pages personnalisées, des pages Visualforce, des sites de communauté, et autres. D'autres modes de partage sont disponibles, notamment l'empaquetage de ressources, le mode de présentation, les annotations et le téléchargement de données filtrées depuis Wave. En plus, les menus personnalisés dans les perspectives et les tableaux de bord vous permettent d'effectuer des actions Salesforce communes directement depuis Wave.

DANS CETTE SECTION :

[Tableaux de bord incorporés partout](#)

Incorporez des tableaux de bord Wave dans chaque expérience Salesforce. À partir de tableaux de bord incorporés, les utilisateurs peuvent explorer et cliquer sur des ressources liées. Si vous configurez une icône Partager, les tableaux de bord incorporés offrent les options de partage Publier dans le fil et Télécharger.

[Migration, empaquetage et distribution de Wave](#)

Vous pouvez migrer des ressources Wave en utilisant des ensembles de modifications, les empaqueter ensemble dans des packages gérés, distribuer et suivre les packages via AppExchange et License Management App, et utiliser l'API de métadonnées pour gérer les personnalisations de votre organisation.

[Définition de notifications intelligentes pour vos métriques métiers les plus importantes](#)

Avec les notifications, Wave travaille pour vous, à la date et à l'emplacement de votre choix. Ajoutez des critères de notification aux widgets numériques dans des tableaux de bord, puis sélectionnez la date d'exécution des requêtes. Vous pouvez consulter les notifications dans Wave, dans Lightning Experience, dans l'application mobile Salesforce¹ et dans la messagerie. Les notifications sont disponibles dans les tableaux de bord créés avec le Concepteur de tableau de bord Wave.

[Collaboration avec des annotations dans le tableau de bord](#)

Annotez les widgets de tableau de bord avec des commentaires publiés dans le tableau de bord et dans Chatter. Les annotations permettent des échanges plus efficaces sur vos données et leur visualisation, car le tableau de bord est présent en référence.

[Présentation de tableaux de bord et des perspectives en direct](#)

Dirigez des réunions directement depuis Wave avec le nouveau mode de présentation en plein écran. En présentant des ressources Wave au lieu de diapositives contenant des images statiques, vous accédez en temps réel à vos données et vous pouvez présenter des visualisations dynamiques.

[Activation d'actions et de liens avec les menus d'actions personnalisés dans les perspectives et les tableaux de bord](#)

Les menus personnalisés des perspectives et tableaux de bord de Wave Analytics permettent aux utilisateurs d'exploiter les actions Salesforce et d'ouvrir les enregistrements depuis Salesforce ou d'autres sites Web.

[Téléchargement d'images et de données filtrées](#)

Téléchargez des données filtrées à partir d'explorations de perspectives et de widgets de tableau de bord. Les formats de téléchargement comprennent des images (.png), les fichiers Microsoft® Excel® (.xls) et les fichiers de valeurs séparées par une virgule (.csv). Cette fonctionnalité télécharge les résultats d'une requête (ou étape) affichée.

Incorporation de visualisations via les publications Chatter et les liens de partage

Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, ou en obtenant son URL unique. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer.

Tableaux de bord incorporés partout

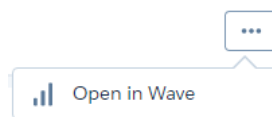
Incorporez des tableaux de bord Wave dans chaque expérience Salesforce. À partir de tableaux de bord incorporés, les utilisateurs peuvent explorer et cliquer sur des ressources liées. Si vous configurez une icône Partager, les tableaux de bord incorporés offrent les options de partage Publier dans le fil et Télécharger.

Comparez les options des tableaux de bord incorporés.

Interface utilisateur	Emplacement	Méthode	Composant
Lightning Experience uniquement	Pages d'accueil, d'enregistrement et d'accueil de l'application	Composant dans le générateur d'application Lightning	Tableau de bord Wave
Salesforce Classic uniquement	Page de détail d'enregistrement	Composant dans l'éditeur de présentation de page avancé	Ressources Wave Analytics
Lightning Experience et Salesforce Classic	Toutes les pages	Composant Page Visualforce	wave:dashboard
Salesforce1	Page d'accueil de l'application Lightning ou onglet Visualforce	Générateur d'application Lightning ou composant de page Visualforce	Tableau de bord Wave ou wave:dashboard
Communautés	Page Visualforce	Composant Visualforce ou une page de communauté Force.com	wave:dashboard

Les tableaux de bord Wave incorporés peuvent inclure les fonctionnalités ci-dessous.

- Un lien rapide vers l'application native, aussi bien Wave sur ordinateur de bureau que Wave mobile



- Un menu d'actions d'un enregistrement
- Des liens vers d'autres ressources Wave
- Des options de partage et de téléchargement

Les tableaux de bord Wave incorporés présentent les limitations ci-dessous.

- L'option d'exploration dans Wave n'est pas incluse.
- Les graphiques ne comprennent pas d'information de survol (info-bulles).
- Certains filtres, notamment les sélecteurs de dates, sont difficiles à définir.
- Les annotations, les notifications, le mode de présentation et l'éditeur JSON ne sont pas disponibles.

DANS CETTE SECTION :

[Tableaux de bord Wave incorporés à des pages Lightning](#)

Ajoutez un composant de tableau de bord Wave Analytics à des pages d'accueil Lightning, des pages d'enregistrement et des pages d'accueil d'application pour offrir une vue interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics.

[Tableaux de bord Wave incorporés aux pages Salesforce Classic](#)

Ajoutez un tableau de bord Wave Analytics à une présentation de page de détail. Par exemple, dans la page de détail d'un compte, vous pouvez inclure un tableau de bord des problèmes de service associés au compte. Les utilisateurs peuvent parcourir, appliquer des filtres et explorer le tableau de bord comme s'ils l'affichaient dans une fenêtre Wave Analytics.

[Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce](#)

En intégrant un tableau de bord Wave à une page Visualforce, vous pouvez fournir une présentation interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Visualforce ou dans une nouvelle fenêtre de Wave Analytics.

[Affichage des tableaux de bord incorporés sur des appareils mobiles](#)

Ajoutez des composants de tableau de bord Wave aux pages Visualforce des sites Web Salesforce auxquels les utilisateurs mobiles accèdent, notamment des communautés. Vous pouvez également ajouter des composants de tableau de bord Wave aux pages d'accueil des applications Lightning. Les tableaux de bord Wave incorporés peuvent sélectionner dynamiquement des présentations optimisées pour n'importe quel appareil, y compris des téléphones et des tablettes.

[Partage de Wave avec des communautés](#)

Avec Wave Analytics pour communautés, les utilisateurs externes peuvent afficher les applications partagées avec eux via des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de leur communauté.

Tableaux de bord Wave incorporés à des pages Lightning

Ajoutez un composant de tableau de bord Wave Analytics à des pages d'accueil Lightning, des pages d'enregistrement et des pages d'accueil d'application pour offrir une vue interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics.

Pour ajouter un tableau de bord à votre page Lightning, procédez comme suit :

1. Sélectionnez le composant **Tableau de bord Wave Dashboard** dans le générateur d'application Lightning.
2. Dans le menu déroulant Tableau de bord, sélectionnez le tableau de bord à afficher.

Éditions

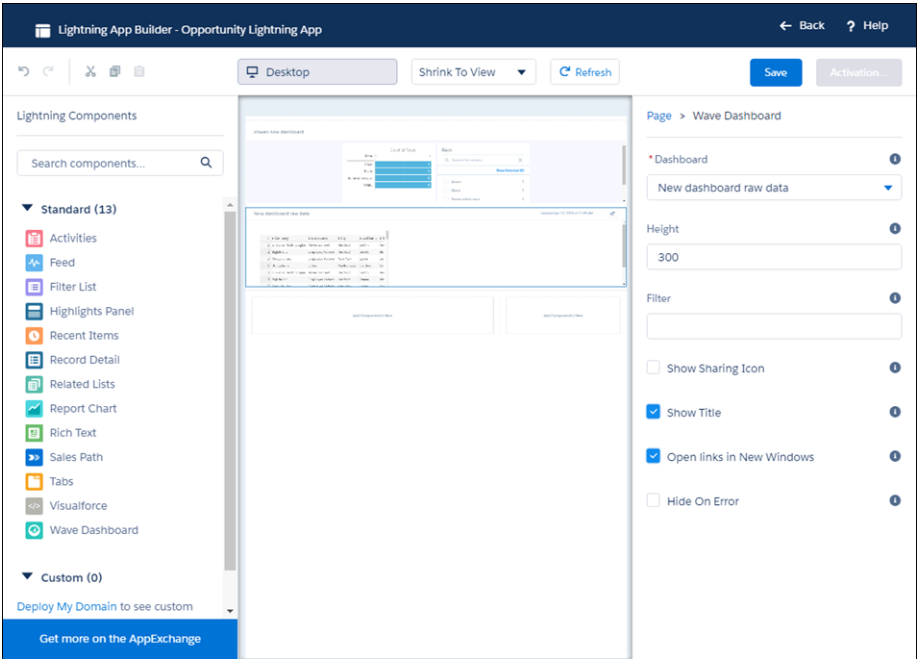
Disponible dans Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour afficher les tableaux de bord Wave incorporés :

- Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform avec l'autorisation « Utiliser Wave Analytics »



3. Configurez les attributs du tableau de bord Wave Analytics incorporé :

- L'option **Afficher l'icône de partage** permet d'inclure l'icône Partager dans le tableau de bord. Si l'icône est présente, les utilisateurs peuvent cliquer dessus pour ouvrir la boîte de dialogue Partager, dans laquelle ils peuvent publier dans Chatter et télécharger des images et des données.
- La case **Afficher le titre** permet de contrôler la visibilité du titre du tableau de bord.
- L'attribut **Ouvrir les liens dans de nouvelles fenêtres** permet de spécifier la cible d'ouverture des ressources vers lesquelles les liens du tableau de bord pointent.
- La case **Masquer en cas d'erreur** permet de contrôler si la ressource tableau de bord Wave Analytics est affichée en cas d'erreur (par exemple si le tableau de bord est introuvable).
- L'attribut **Filtrer** permet d'utiliser JSON pour filtrer les champs des jeux de données à l'exécution. Par exemple :

```
{ 'opportunities': { 'Id': [ '$Account.Id' ] } }
```

ou

```
{ 'datasetSystemName1': { 'field1': [ 'value1' ] }, 'datasetSystemName2': { 'field1': [ 'value1', 'value2' ], 'field2': [ 'value3' ] } }
```

Pour comprendre les blocs de construction des filtres, reportez-vous au tableau ci-dessous.

Bloc de construction	Objet	Emplacement
Nom du jeu de données	Jeu de données Wave	Dans la page d'accueil Wave, sélectionnez Modifier en regard du jeu de données. Le Nom du système se situe dans le panneau gauche, dans la page de modification du jeu de données (si votre organisation a des espaces de noms, insérez le préfixe d'espace de noms et les deux traits de soulignement avant le nom système du jeu de données).

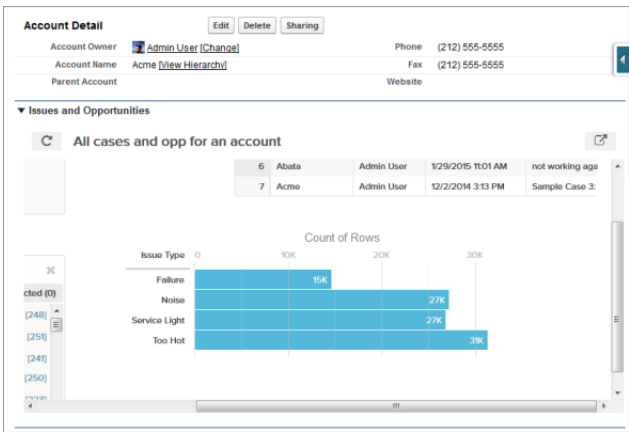
Bloc de construction	Objet	Emplacement
Champ	Dimension dans le jeu de données Wave	Cliquez sur l'icône Explorer pour ouvrir le widget. Sélectionnez ensuite Afficher SAQL dans le menu Options. Recherchez les noms de dimension dans les instructions « grouper par ».
Valeur	Champ de l'objet Salesforce, ou une valeur spécifique	Dans Configuration, recherchez l'objet voulu, puis sélectionnez Champs. Utilisez le Nom du champ (également appelé Nom d'API).

 **Remarque:** Pour filtrer par une dimension, assurez-vous de créer un widget de liste sur le tableau de bord pour la dimension. Seules les dimensions ayant un sélecteur de listes sur le tableau de bord peuvent être incluses dans l'attribut JSON **Filtrer**.

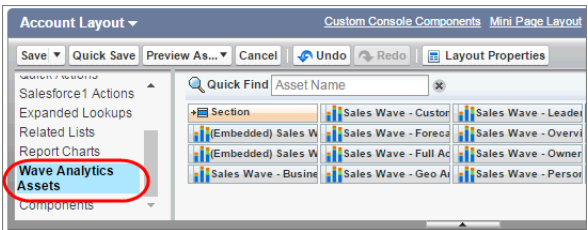
Pour plus d'informations sur l'utilisation du Générateur d'application Lightning, commencez par la page de présentation du **Générateur d'application Lightning**.

Tableaux de bord Wave incorporés aux pages Salesforce Classic

Ajoutez un tableau de bord Wave Analytics à une présentation de page de détail. Par exemple, dans la page de détail d'un compte, vous pouvez inclure un tableau de bord des problèmes de service associés au compte. Les utilisateurs peuvent parcourir, appliquer des filtres et explorer le tableau de bord comme s'ils l'affichaient dans une fenêtre Wave Analytics.



- 1. Dans l'éditeur de présenattion de page avancé, sélectionnez les ressources Wave Analytics dans la colonne de gauche de la palette.



- 2. Faites glisser un élément de la liste des tableaux de bord disponibles vers une section détaillée sur la présentation de page.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

- Pour personnaliser des présentations de page :
- Personnaliser l'application
- Pour afficher les tableaux de bord Wave incorporés :
- Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform avec l'autorisation « Utiliser Wave Analytics »

3. Une fois le tableau de bord placé dans la présentation, vous pouvez modifier ses propriétés, notamment la hauteur, en double-cliquant sur l'élément ou en cliquant sur l'icône d'engrenage en regard de l'élément ()

Pour configurer le tableau de bord afin d'afficher uniquement les données pertinentes pour l'enregistrement visualisé, utilisez le mappage de champs. Le mappage de champs associe les champs de données du tableau de bord avec les champs de l'objet. Pour comprendre les blocs de construction du mappage de champs, reportez-vous au tableau ci-dessous.

Bloc de construction	Objet	Emplacement
Nom du jeu de données	Jeu de données Wave	Dans la page d'accueil Wave, sélectionnez Modifier en regard du jeu de données. Le Nom du système se situe dans le panneau gauche, dans la page de modification du jeu de données (si votre organisation a des espaces de noms, insérez le préfixe d'espace de noms et les deux traits de soulignement avant le nom système du jeu de données).
Champ	Dimension dans le jeu de données Wave	Cliquez sur l'icône Explorer pour ouvrir le widget. Sélectionnez ensuite Afficher SAQL dans le menu Options. Recherchez les noms de dimension dans les instructions « grouper par ».
Valeur	Champ de l'objet Salesforce, ou une valeur spécifique	Dans Configuration, recherchez l'objet voulu, puis sélectionnez Champs. Utilisez le Nom du champ (également appelé Nom d'API).

Le mappage de champs JSON respecte le format suivant :

```
{
  "dataset1_system_name": {
    "field1": ["$value1"],
    "field2": ["$value2"]
  },
  "dataset2_system_name": {
    "field1": ["$value1"],
    "field2": ["$value2"]
  }
}
```

Par exemple, si le tableau de bord affiche les données d'un jeu de données appelé Service, avec les dimensions Account et Industry, le mappage de champs est défini comme suit :

```
{
  "service": {
    "account": ["$Name"],
    "industry": ["$Industry"]
  }
}
```

 **Remarque:** Pour filtrer par une dimension, assurez-vous de créer un widget de liste sur le tableau de bord pour la dimension. Seules les dimensions ayant un sélecteur de listes sur le tableau de bord peuvent être incluses dans l'attribut JSON **Mappage de champs**.

Propriétés supplémentaires des ressources Wave Analytics :

- La case `Afficher le titre` permet de contrôler la visibilité du titre du tableau de bord.

- L'option **Afficher l'icône de partage** permet d'inclure l'icône Partager dans le tableau de bord. Si l'icône est présente, les utilisateurs peuvent cliquer dessus pour ouvrir la boîte de dialogue Partager, dans laquelle ils peuvent publier dans Chatter et télécharger des images et des données.
- La case **Masquer en cas d'erreur** permet de contrôler si la ressource Wave Analytics est affichée en cas d'erreur (par exemple si le tableau de bord est introuvable).
- Les tableaux de bord indiquent la date et l'heure de dernière actualisation.

Notez les limitations suivantes :

- Vous pouvez ajouter un tableau de bord par présentation de page.
- Les tableaux de bord Wave Analytics ne sont pas pris en charge dans l'éditeur de présentation de page d'origine. Si vous ouvrez puis enregistrez une présentation avec un tableau de bord Wave dans l'éditeur de présentation de page d'origine, le tableau de bord est supprimé.

Pour plus d'informations sur l'utilisation de l'éditeur de présentation de page avancé, reportez-vous à [Personnalisation des présentations de page à l'aide de l'éditeur avancé](#).

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Trailhead : Positionnement des tableaux de bord aux emplacements que les utilisateurs visualisent](#)

Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce

En intégrant un tableau de bord Wave à une page Visualforce, vous pouvez fournir une présentation interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Visualforce ou dans une nouvelle fenêtre de Wave Analytics.

Pour ajouter un tableau de bord à votre page Visualforce, configurez le composant `<wave:dashboard>`. Vous pouvez ajouter un tableau de bord par page Visualforce. Cependant, le tableau de bord peut inclure des liens vers d'autres tableaux de bord ou ressources Wave Analytics.

Voici deux exemples : Veuillez noter que le tableau de bord est identifié par le `dashboardId`, qui est un code de 18 caractères commençant par 0FK. Vous pouvez trouver le `dashboardId` à la fin de l'URL lors de l'affichage d'un tableau de bord.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les tableaux de bord Wave incorporés :

- La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform qui comprend l'autorisation « Utiliser Wave Analytics » OU la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Community Users qui comprend l'autorisation « Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté »

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

    <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
        showTitle="true"
        height="475px"
        openLinksInNewWindow="true"
        filter="{ 'opportunities': { 'Id': ['!Account.Id'] } }" />

</apex:page>
```

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

    <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
        showTitle="true"
        showSharing="true"
        height="1500px"

    </wave:dashboard>

</apex:page>
```

```

        openLinksInNewWindow="false"
        hideOnError="true"
        filter="{ 'service': { 'account': ['!Account.Name'], 'industry':
['!Account.Name'] } }" />
</apex:page>

```

- L'attribut `showTitle` permet de contrôler la visibilité du titre du tableau de bord.
- L'attribut `showSharing` permet d'inclure l'icône Partager dans le tableau de bord. Si l'icône est présente, les utilisateurs peuvent cliquer dessus pour ouvrir la boîte de dialogue Partager, dans laquelle ils peuvent publier dans Chatter et télécharger des images et des données.
- L'attribut `openLinksInNewWindow` permet de spécifier la cible d'ouverture des ressources vers lesquelles les liens du tableau de bord pointent.
- L'attribut `hideOnError` permet de contrôler si une ressource Wave Analytics est affichée en cas d'erreur (par exemple si le tableau de bord est introuvable).
- Les tableaux de bord indiquent la date et l'heure de dernière actualisation.
- L'attribut `filter` permet d'utiliser JSON pour filtrer les champs de jeux de données à l'exécution. Les filtres sont configurés avec des chaînes JSON, par exemple :

```

        filter="{ 'datasetSystemName1': { 'field1': ['value1'] }, 'datasetSystemName2':
{'field1': ['value1', 'value2'], 'field2': ['value3'] } }"

```

Pour comprendre les blocs de construction des filtres, reportez-vous au tableau ci-dessous.

Bloc de construction	Objet	Emplacement
Nom du jeu de données	Jeu de données Wave	Dans la page d'accueil Wave, sélectionnez Modifier en regard du jeu de données. Le Nom du système se situe dans le panneau gauche, dans la page de modification du jeu de données (si votre organisation a des espaces de noms, insérez le préfixe d'espace de noms et les deux traits de soulignement avant le nom système du jeu de données).
Champ	Dimension dans le jeu de données Wave	Cliquez sur l'icône Explorer pour ouvrir le widget. Sélectionnez ensuite Afficher SAQL dans le menu Options. Recherchez les noms de dimension dans les instructions « grouper par ».
Valeur	Champ de l'objet Salesforce, ou une valeur spécifique	Dans Configuration, recherchez l'objet voulu, puis sélectionnez Champs. Utilisez le Nom du champ (également appelé Nom d'API).



Remarque: Pour filtrer par une dimension, assurez-vous de créer un widget de liste sur le tableau de bord pour la dimension. Seules les dimensions ayant un sélecteur de listes sur le tableau de bord peuvent être incluses dans l'attribut JSON `filter`.

Pour plus d'informations sur l'incorporation de Wave Analytics, reportez-vous au composant `wave:dashboard` dans le guide [Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference](#).

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Trailhead : Augmentation de la visibilité des principaux tableaux de bord](#)

Affichage des tableaux de bord incorporés sur des appareils mobiles

Ajoutez des composants de tableau de bord Wave aux pages Visualforce des sites Web Salesforce auxquels les utilisateurs mobiles accèdent, notamment des communautés. Vous pouvez également ajouter des composants de tableau de bord Wave aux pages d'accueil des applications Lightning. Les tableaux de bord Wave incorporés peuvent sélectionner dynamiquement des présentations optimisées pour n'importe quel appareil, y compris des téléphones et des tablettes.

Les tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave réagissent à n'importe quelle taille d'écran. Si vous avez créé une présentation pour tablette, pour téléphone, pour montre ou personnalisée dans le concepteur de tableau de bord Wave, le tableau de bord s'adapte automatiquement à votre écran. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Génération de présentations de tableau de bord uniques pour différents appareils](#).

Lorsque votre tableau de bord contient les présentations appropriées, incorporez-le via Visualforce ou le générateur d'application Lightning. Notez que pour Salesforce1, seules les pages d'accueil d'application Lightning sont prises en charge. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Pages Lightning](#).

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec

Enterprise Edition,
Performance Edition et
Unlimited Edition.

Également disponible avec
Developer Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher Wave Analytics
:

- Utiliser Wave Analytics

Partage de Wave avec des communautés

Avec Wave Analytics pour communautés, les utilisateurs externes peuvent afficher les applications partagées avec eux via des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de leur communauté.



Remarque: Seuls les utilisateurs qui disposent d'une licence Customer Community Plus ou Partner Community peuvent utiliser cette fonctionnalité. Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, mais pas dans les portails.

Les utilisateurs de communauté peuvent afficher des tableaux de bord incorporés dans les pages Visualforce de leur communauté, et explorer des perspectives, des facettes et des liens dans les tableaux de bord incorporés. Les utilisateurs de communauté ne peuvent pas accéder à la page d'accueil Wave Analytics, ni créer, mettre à jour ou supprimer une ressource Wave. Ils ne peuvent pas non plus charger de données. Le tableau ci-dessous présente les différences entre les utilisateurs Wave internes et les utilisateurs de communauté externes.

	Utilisateurs Wave	Utilisateurs de communauté
Accéder, explorer et facetter des tableaux de bord et des perspectives (incorporés dans des pages Visualforce)	✓	✓
Créer, mettre à jour ou supprimer des tableaux de bord et des perspectives	✓	
Partager des tableaux de bord et des perspectives	✓	✓
Accéder à la page d'accueil Wave	✓	
Accéder aux applications Wave basées sur un modèle (par exemple, Sales Wave)	✓	
Analyser des jeux de données volumineux	✓	✓
Bénéficier de prédicats de sécurité	✓	✓
Utiliser des menus d'actions personnalisés	✓	
Accéder à Wave à partir d'appareils mobiles	✓	

Pour configurer Wave Analytics pour les communautés, suivez la procédure ci-dessous.

1. Activez Wave Analytics pour les communautés et configurez les membres de la communauté. Reportez-vous à [Activer Wave Analytics pour les communautés](#).
2. Créez des tableaux de bord Wave et enregistrez-les dans une application Wave que vous partagez avec votre communauté.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition Également disponible avec : **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, personnaliser ou activer une communauté :

- Créer et configurer des Communautés

ET être membre de la communauté que vous essayez de mettre à jour

Pour modifier les paramètres de Wave Analytics :

- Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform avec l'autorisation « Gérer Wave Analytics »

Pour afficher, explorer et partager des tableaux de bord Wave incorporés :

- Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Community Users avec l'autorisation « Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté »

3. Incorporez vos tableaux de bord Wave dans les pages Visualforce de votre communauté. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce](#). Si vous incorporez un tableau de bord dans une nouvelle page Visualforce, créez un onglet pour la page et ajoutez-le à votre communauté.
4. Dans l'application Wave qui contient vos tableaux de bord, sélectionnez **Partager**.
5. Dans la boîte de dialogue Partager, sélectionnez **Activer le partage avec des communautés**.

UtilityElectric

GIVE ACCESS POST TO FEED GET URL

Shared with:

Entire Organization	None	▼
Partner Community Users	None	▼
Customer Community Users	None	▼
Admin User	Manager	▼

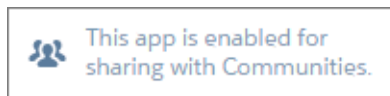
Invite others:

User/ Type a name... Viewer/ Add

☒ Enable sharing with Communities ⓘ

Save

Lorsqu'une application est activée pour le partage avec des utilisateurs externes, un message d'information est affiché. Vous pouvez consulter et modifier aisément le statut de partage des applications.



6. Invitez les partenaires et les clients de communauté à partager l'application en saisissant leur nom et en cliquant **Ajouter**. Dans la liste de partage, les membres de communauté sont soulignés en orange pour les différencier des utilisateurs externes, et le Visualiseur est leur seul accès disponible.

Notez que la sécurité est appliquée aux niveaux ci-dessous.

- Par rôle, groupe ou utilisateur, via la boîte de dialogue de partage.
- Au niveau de l'application Wave, via la case à cocher **Activer le partage avec des communautés**.
- Au niveau de la configuration de l'organisation, via des prédicats de sécurité.

Pour plus d'informations sur l'élaboration de communautés, reportez-vous à [Premiers pas avec les communautés](#).

Migration, empaquetage et distribution de Wave

Vous pouvez migrer des ressources Wave en utilisant des ensembles de modifications, les empaqueter ensemble dans des packages gérés, distribuer et suivre les packages via AppExchange et License Management App, et utiliser l'API de métadonnées pour gérer les personnalisations de votre organisation.

DANS CETTE SECTION :

[Migration des ressources Wave avec des ensembles de modifications](#)

Utilisez des ensembles de modifications pour déplacer des ressources Wave personnalisées entre des organisations qui ont une connexion de déploiement. Par exemple, créez une application Wave contenant des tableaux de bord, des perspectives, des jeux de données, des flux de données dans votre organisation Sandbox, puis migrez-la vers votre organisation de production une fois les tests effectués.

[Empaquetage de ressources Wave dans des packages gérés](#)

Vous pouvez créer des packages gérés de ressources Wave, comprenant des applications, des tableaux de bord, des perspectives, des jeux de données et des flux de données Wave. Utilisez des packages pour distribuer ces ressources à d'autres utilisateurs ou organisations, y compris hors de votre organisation.

[Distribution des ressources Wave via AppExchange](#)

Une fois votre package géré certifié via nos contrôles de sécurité, vous pouvez le publier pour vos clients en le chargeant dans AppExchange. Vous pouvez spécifier le type de votre package géré, contrôler les numéros de version majeure et mineure, et spécifier les options de licence en utilisant l'application de gestion des licences (Licensing Management Application).

[Utilisation de l'API de métadonnées pour les ressources Wave](#)

Wave offre une prise en charge complète de l'API de métadonnées, que vous pouvez utiliser pour récupérer, déployer, créer, mettre à jour ou supprimer des personnalisations pour votre organisation.

Migration des ressources Wave avec des ensembles de modifications

Utilisez des ensembles de modifications pour déplacer des ressources Wave personnalisées entre des organisations qui ont une connexion de déploiement. Par exemple, créez une application Wave contenant des tableaux de bord, des perspectives, des jeux de données, des flux de données dans votre organisation Sandbox, puis migrez-la vers votre organisation de production une fois les tests effectués.

Pour migrer des ressources Wave :

1. Créez et testez vos ressources Wave dans votre organisation source, par exemple une Sandbox.
2. Dans Configuration, dans votre organisation source, sélectionnez **Ensembles de modifications entrants**, puis créez-en un.
3. Cliquez sur **Ajouter** sous l'onglet Composants de l'ensemble de modifications, puis utilisez la liste déroulante **Type de composant** pour sélectionner et ajouter vos ressources Wave à l'ensemble de modifications. Notez que vous devez ajouter les flux de données dépendants manuellement. En effet, si vous ajoutez un jeu de données à un ensemble de modifications, les flux de données associés ne sont pas automatiquement sélectionnés.

Choose components to add to your change set.

Component Type: App

- Sharing Owner Rule
- Sharing Set
- Site.com
- Static Resource
- Tab
- User Provisioning Config
- Validation Rule
- Visualforce Component
- Visualforce Page
- Wave Application
- Wave Dashboard
- Wave Dataflow
- Wave Dataset
- Wave Lens

Buttons: Add To Change Set, Cancel

Important: Les composants Wave Analytics incluent des applications, des tableaux de bord, des flux de données, des jeux de données et des perspectives Wave. En empaquetant des composants Wave, tenez compte des conseils et des meilleurs pratiques ci-dessous.

- Des autorisations d'administrateur Wave sont requises pour créer un package, mais pas pour un déploiement, qui nécessite uniquement des autorisations d'administrateur Salesforce.
- Il n'existe pas aucune exploration entre jeux de données et flux de données, ce qui signifie l'absence de dépendance ultérieure. Lorsque les deux sont empaquetés, ils doivent être ajoutés manuellement. Si aucun n'existe, une erreur s'affiche durant le déploiement. Même chose pour des ensembles de modifications : lors de l'empaquetage à la fois de jeux de données et de flux de données, ajoutez-les manuellement.
- Les images ne sont pas restituées lors du déploiement d'un tableau de bord qui utilise un widget d'image référençant des fichiers image non disponibles dans l'organisation cible. Il existe deux méthodes : chargez manuellement les images ou ajoutez un dossier contenant les images dans le package. L'ID de document du fichier image dans le widget image doit correspondre à celui de l'image. L'utilisateur ne peut pas enregistrer le tableau de bord dans la cible avec un ID de document non valide, mais il peut toujours l'afficher et le modifier.
- Si un tableau de bord que vous déployez a un widget de lien pointant vers un autre tableau de bord présent dans l'organisation cible, vous devez mettre à jour manuellement la référence du lien pour pointer vers l'élément correct. Si le tableau de bord lié n'existe pas dans l'organisation cible, un message d'erreur s'affiche. Déployez également le tableau de bord lié, ou recréez-le dans l'organisation cible. Mettez à jour le widget de lien pour pointer vers le tableau de bord lié.
- Prenez garde lors de l'empaquetage de flux de données. Les remplacements de schéma non valides et les paramètres non pris en charge ou illégaux sont supprimés (par exemple, `Type = dim` n'est plus pris en charge, il est désormais `Type = text`). Les commentaires en JSON sont retirés. Les nœuds peuvent s'afficher dans un ordre différent.

4. Cliquez sur **Afficher/Ajouter des dépendances** pour vous assurer que toutes les ressources dépendantes et les paramètres d'ensembles d'autorisations et de profil appropriés sont ajoutés.
5. Cliquez sur **Charger**, puis sélectionnez votre organisation cible, par exemple de Production. Assurez-vous que l'organisation cible autorise les connexions entrantes. Les organisations entrantes et sortantes doivent avoir une connexion de déploiement.

6. Dans **Configuration**, dans votre organisation cible, sélectionnez **Ensembles de modifications entrants**, puis retrouvez l'ensemble que vous avez chargé depuis votre organisation source.
7. Validez et déployez l'ensemble de modifications, en vous assurant d'attribuer les utilisateurs appropriés aux ensembles d'autorisations et aux profils que vous avez inclus. Vos ressources Wave sont disponibles dans l'organisation cible.

Pour plus d'informations sur l'utilisation d'ensembles de modifications pour migrer les changements de configuration entre des organisations, regardez la vidéo [Release Management: Deploying Changes Using Change Sets](#).

Empaquetage de ressources Wave dans des packages gérés

Vous pouvez créer des packages gérés de ressources Wave, comprenant des applications, des tableaux de bord, des perspectives, des jeux de données et des flux de données Wave. Utilisez des packages pour distribuer ces ressources à d'autres utilisateurs ou organisations, y compris hors de votre organisation.

Un package est un conteneur qui regroupe des éléments aussi petits qu'un composant individuel ou aussi grands qu'une série d'applications associées. Les packages peuvent être distribués à d'autres utilisateurs ou organisations Salesforce, y compris extérieurs à votre organisation. Les packages sont disponibles sous deux formats, non gérés et gérés, mais Wave prend en charge uniquement les packages gérés et créer à partir d'une organisation Developer Edition.

Pourquoi seulement les packages gérés ? En raison d'avantages importants qui concernent particulièrement la gestion des licences. En utilisant AppExchange et License Management Application (LMA), les partenaires, les éditeurs de logiciels et les développeurs peuvent vendre et gérer des licences basées sur l'utilisateur pour l'application. Les packages gérés peuvent également être mis à niveau, ce qui signifie qu'il n'est pas nécessaire de recommencer à zéro, les mises à niveau peuvent être incrémentielles.

Pour empaqueter des ressources Wave :

1. Dans Configuration, dans votre organisation Developer Edition, sélectionnez **Packages**, puis cliquez sur **Nouveau** pour créer un package géré.
2. Cliquez sur **Ajouter** sous l'onglet Composants, puis utilisez la liste déroulante **Type de composant** pour sélectionner et ajouter vos ressources Wave au package. Notez que vous devez ajouter les flux de données dépendants manuellement. En effet, si vous ajoutez un jeu de données à un package, les flux de données associés ne sont pas automatiquement sélectionnés.



Important: Les composants Wave Analytics incluent des applications, des tableaux de bord, des flux de données, des jeux de données et des perspectives Wave. En empaquetant des composants Wave, tenez compte des conseils et des meilleurs pratiques ci-dessous.

- Des autorisations d'administrateur Wave sont requises pour créer un package, mais pas pour un déploiement, qui nécessite uniquement des autorisations d'administrateur Salesforce.
- Il n'existe pas aucune exploration entre jeux de données et flux de données, ce qui signifie l'absence de dépendance ultérieure. Lorsque les deux sont empaquetés, ils doivent être ajoutés manuellement. Si aucun n'existe, une erreur s'affiche durant le déploiement. Même chose pour des ensembles de modifications : lors de l'empaquetage à la fois de jeux de données et de flux de données, ajoutez-les manuellement.
- Les images ne sont pas restituées lors du déploiement d'un tableau de bord qui utilise un widget d'image référençant des fichiers image non disponibles dans l'organisation cible. Il existe deux méthodes : chargez manuellement les images ou ajoutez un dossier contenant les images dans le package. L'ID de document du fichier image dans le widget image doit correspondre à celui de l'image. L'utilisateur ne peut pas enregistrer le tableau de bord dans la cible avec un ID de document non valide, mais il peut toujours l'afficher et le modifier.
- Si un tableau de bord que vous déployez a un widget de lien pointant vers un autre tableau de bord présent dans l'organisation cible, vous devez mettre à jour manuellement la référence du lien pour pointer vers l'élément correct. Si le tableau de bord lié n'existe pas dans l'organisation cible, un message d'erreur s'affiche. Déployez également le tableau de bord lié, ou recréez-le dans l'organisation cible. Mettez à jour le widget de lien pour pointer vers le tableau de bord lié.

- Prenez garde lors de l’empaquetage de flux de données. Les remplacements de schéma non valides et les paramètres non pris en charge ou illégaux sont supprimés (par exemple, `Type = dim` n’est plus pris en charge, il est désormais `Type = text`). Les commentaires en JSON sont retirés. Les nœuds peuvent s’afficher dans un ordre différent.

3. Cliquez sur **Afficher les dépendances** pour vous assurer que toutes les ressources dépendantes et les paramètres d'ensembles d'autorisations et de profil appropriés sont ajoutés.
4. Une fois empaquetées, préparez vos applications pour la distribution.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Introduction à License Management App](#)

Distribution des ressources Wave via AppExchange

Une fois votre package géré certifié via nos contrôles de sécurité, vous pouvez le publier pour vos clients en le chargeant dans AppExchange. Vous pouvez spécifier le type de votre package géré, contrôler les numéros de version majeure et mineure, et spécifier les options de licence en utilisant l'application de gestion des licences (Licensing Management Application).

Pour distribuer un package géré Wave :

1. Soumettez votre package au contrôle de sécurité.
Avant de répertorier un package dans AppExchange, il doit respecter les normes établies. Les packages qui contiennent des ressources Wave peuvent également inclure des objets Salesforce standard. Par conséquent ils sont soumis aux mêmes [exigences de sécurité](#) que les autres offres AppExchange.
2. Lorsque votre package est prêt, cliquez sur **Charger**, puis renseignez les informations requises.
3. Ajoutez des informations spécifiques à la version, notamment le nom (généralement une description et la date) et le numéro de version.
4. Sélectionnez le type de version (*Géré - Bêta* ou *Géré - Publié*) et un numéro de version approprié.
Le type *Géré - Bêta* est destiné aux opérations de test, généralement auprès de clients sélectionnés, et permet d'apporter des modifications, ce que ne permet pas le type *Géré - Publié*.
5. Ajoutez une description pour votre offre AppExchange.
6. Vous pouvez également ajouter des URL vers les notes de publication et des instructions, un mot de passe (si vous souhaitez garder le package privé) et tout autre objet requis.
7. Cliquez sur **Charger**.



Remarque: Le déploiement nécessite des autorisations administratives Salesforce.

Utilisez AppExchange et [License Management Application](#) (LMA) pour gérer les licences basées sur l'utilisateur. Vous pouvez demander l'application via le site de notre communauté de partenaires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Présentation du contrôle de sécurité](#)

[Introduction à License Management App](#)

Utilisation de l'API de métadonnées pour les ressources Wave

Wave offre une prise en charge complète de l'API de métadonnées, que vous pouvez utiliser pour récupérer, déployer, créer, mettre à jour ou supprimer des personnalisations pour votre organisation.

Chaque fois que votre organisation Salesforce est personnalisée, ses métadonnées sont modifiées. La modification de présentations de page, la création d'un champ personnalisé ou l'ajout d'un flux de données Wave sont tous des mises à jour de métadonnées. Les métadonnées correspondent aux informations qui décrivent la configuration de votre organisation et de vos ressources Wave. Ce sont des données sur vos données. Par exemple, le type de métadonnées `WaveLens` inclut des propriétés qui décrivent la perspective (le jeu de données utilisé, l'étiquette du tableau de bord, le type de widget de visualisation utilisé (graphique croisé dynamique, graphique à barres empilées, carte thermique, etc.).

Vous pouvez créer vos propres types de métadonnées personnalisées, avec lesquels vous pouvez créer vos propres objets de configuration dont les enregistrements sont des métadonnées plutôt que des données. Au lieu d'élaborer des applications à partir d'enregistrements de métadonnées dans des objets personnalisés ou des paramètres personnalisés, vous pouvez créer des types de métadonnées personnalisées et ajouter des enregistrements de métadonnées, avec toute la souplesse de gestion qu'offrent les métadonnées : emballer, déployer et mettre à niveau.

Si l'[API de métadonnées](#) est la base sur laquelle les ensembles de modifications et l'emballage reposent, les développeurs peuvent néanmoins l'utiliser pour manipuler leurs ressources Wave. Par exemple, votre application peut récupérer des métadonnées sur vos tableaux de bord et les sauvegarder (également les restaurer) à partir d'un référentiel, offrant un véritable contrôle des versions.

Les types de métadonnées Wave ci-dessous sont pris en charge dans l'API de métadonnées :

- WaveApplication
- WaveDashboard
- WaveDataflow
- WaveDataset
- WaveLens
- WaveTemplateBundle

CONSULTER ÉGALEMENT :

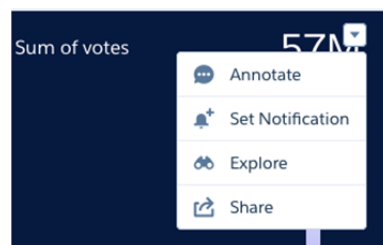
[Compréhension de l'API des métadonnées](#)

Définition de notifications intelligentes pour vos métriques métiers les plus importantes

Avec les notifications, Wave travaille pour vous, à la date et à l'emplacement de votre choix. Ajoutez des critères de notification aux widgets numériques dans des tableaux de bord, puis sélectionnez la date d'exécution des requêtes. Vous pouvez consulter les notifications dans Wave, dans Lightning Experience, dans l'application mobile Salesforce1 et dans la messagerie. Les notifications sont disponibles dans les tableaux de bord créés avec le Concepteur de tableau de bord Wave.

Pour configurer une notification Wave, procédez comme suit :

1. Accédez au widget numérique de votre tableau de bord qui affiche l'indicateur de performance clé que vous souhaitez suivre. Vous pouvez également utiliser les filtres du tableau de bord pour adapter la requête à vos données et créer un indicateur de performance clé personnalisé.
2. Sélectionnez **Définir la notification** dans la liste déroulante.



3. Dans le panneau Nouvelle notification, définissez la valeur que vous souhaitez connaître dès que la requête de votre widget la renvoie.

Par exemple, supposons que vous souhaitez être informé(e) lorsque votre équipe atteint 75 % du quota. Vous cliquez sur **Définir la notification** dans le widget numérique Réalisation du quota. Dans le panneau Nouvelle notification, vous sélectionnez **Égal ou supérieur à** dans la liste déroulante, puis vous saisissez la valeur de seuil 75.

4. Sélectionnez la fréquence et la date à laquelle vous souhaitez exécuter la requête.

5. Testez immédiatement votre notification en cliquant sur **Enregistrer et exécuter**, ou enregistrer-la seulement. Aucune configuration de l'administrateur n'est requise.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

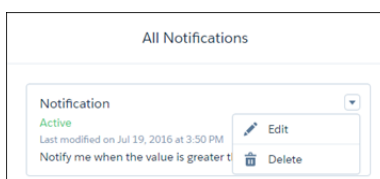
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour définir des notifications dans les widgets de tableau de bord Wave Analytics :

- Utiliser Wave Analytics

Lorsque les conditions que vous avez définies pour l'indicateur de performance clé sont remplies, vous êtes notifié(e) dans l'application ou par e-mail. Dans Wave, dans Lightning Experience et dans Salesforce1, l'icône de cloche (🔔) vous informe que de nouvelles notifications sont disponibles.

Dans Wave, la liste déroulante de la cloche inclut l'option de gestion des notifications Wave. Vous pouvez également gérer les notifications dans le tableau de bord. L'icône de cloche avec le signe plus (🔔+) ouvre la liste des notifications et indique en bleu (1) le nombre de widgets qui incluent des notifications. Dans le panneau Toutes les notifications, chaque notification inclut une liste déroulante d'actions de modification ou de suppression de notification.



Notez les considérations ci-dessous relatives aux notifications Wave.

- Vous pouvez définir jusqu'à cinq notifications.
- Les notifications sont disponibles uniquement dans les tableaux de bord conçus dans le Concepteur de tableau de bord Wave.
- Les notifications sont disponibles uniquement dans les widgets numériques.
- Pour les requêtes avec des regroupements, tous les résultats sont évalués avec les critères de notification, pas seulement la première ligne (la valeur affichée dans le widget).

Collaboration avec des annotations dans le tableau de bord

Annotez les widgets de tableau de bord avec des commentaires publiés dans le tableau de bord et dans Chatter. Les annotations permettent des échanges plus efficaces sur vos données et leur visualisation, car le tableau de bord est présent en référence.

 **Remarque:** Les annotations sont prises en charge uniquement dans les tableaux de bord créés avec le concepteur de tableau de bord Wave.

Pour créer des annotations, sélectionnez Annoter dans la liste déroulante d'un widget, ou cliquez sur l'icône de la bulle de dialogue (☰) dans la barre de contrôle du tableau de bord. Les widgets avec des annotations affichent un carré bleu indiquant le nombre d'annotations ouvertes.

Wave enregistre les annotations ouvertes et résolues. Si vous supprimez un widget, ses annotations ouvertes sont enregistrées en tant qu'annotations détachées. Vous pouvez accéder aux annotations détachées depuis le cadran bleu en bas du tableau de bord.

Cliquez sur une annotation dans un carré ou un cercle bleu pour l'ouvrir avec ses commentaires.

Éditions

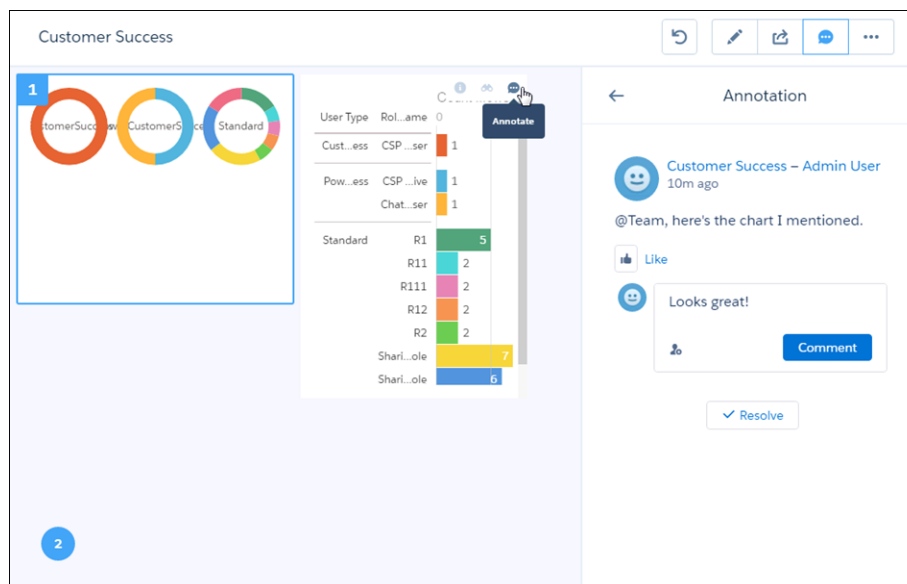
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour annoter les widget de tableau de bord Wave Analytics :

- Utiliser Wave Analytics



Même si vous pouvez @mentionner n'importe quelle personne dans votre organisation, la sécurité que vous avez définie contrôle l'accès au tableau de bord.

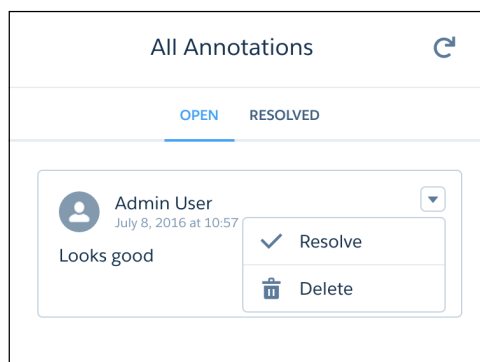
Les annotations de tableau de bord Wave sont intégrées en natif Chatter, les commentaires dans les tableaux de bord sont également affichés sous la forme de publications Chatter. Le panneau Annotation inclut l'option de publication d'une capture d'écran de l'état

actuel du tableau de bord. ☒ Attach current screenshot

Dans une annotation ouverte, vous pouvez actualiser le fil ou fermer l'annotation.



Dans le panneau du tableau de bord, chaque annotation inclut une liste déroulante d'actions de résolution ou de suppression de l'annotation.



Si vous cliquez sur le bouton , vous recevez toutes les publications dans le tableau de bord. Lors de la consultation des annotations dans Chatter, cliquez sur l'image du tableau de bord pour accéder directement à l'annotation dans le tableau de bord Wave.

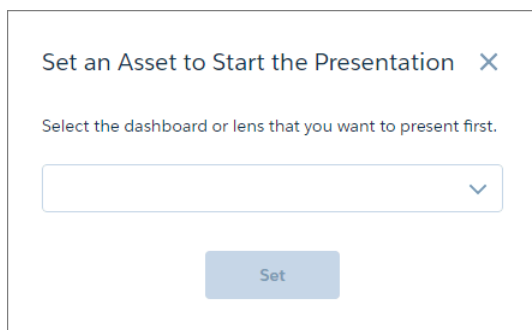
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Activation des annotations dans les widgets de tableau de bord](#)

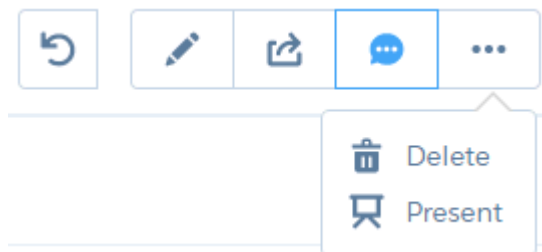
Présentation de tableaux de bord et des perspectives en direct

Dirigez des réunions directement depuis Wave avec le nouveau mode de présentation en plein écran. En présentant des ressources Wave au lieu de diapositives contenant des images statiques, vous accédez en temps réel à vos données et vous pouvez présenter des visualisations dynamiques.

Démarrez une présentation en cliquant sur **Présenter** dans une application, puis en définissant le tableau de bord ou la perspective à présenter en premier.



Vous pouvez également démarrer une présentation directement depuis un tableau de bord ou une perspective.



Durant la présentation, vous pouvez utiliser toutes les fonctionnalités de Wave, notamment le filtrage, le facetage et la liaison à d'autres ressources. La barre de contrôle de la présentation s'affiche lorsque vous survolez le bord supérieur de la fenêtre.

Éditions

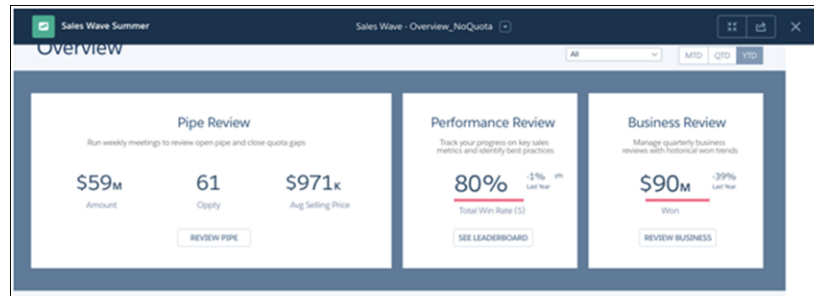
Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

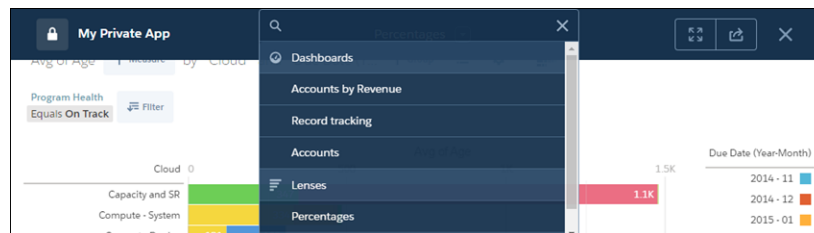
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour présenter à partir de Wave Analytics :

- Utiliser Wave Analytics



Sélectionnez la ressource suivante à présenter dans le menu déroulant au centre de la barre de contrôle.



La bascule Plein écran () change la taille de la fenêtre sans quitter la présentation.

Activation d'actions et de liens avec les menus d'actions personnalisés dans les perspectives et les tableaux de bord

Les menus personnalisés des perspectives et tableaux de bord de Wave Analytics permettent aux utilisateurs d'exploiter les actions Salesforce et d'ouvrir les enregistrements depuis Salesforce ou d'autres sites Web.

Les menus d'action personnalisés des perspectives et tableaux de bord Wave permettent à votre équipe d'utiliser des actions rapides sur les objets Salesforce et d'ouvrir des enregistrements depuis Salesforce ou n'importe où ailleurs sur Internet. Les développeurs ou les administrateurs modifient le fichier de [métadonnées étendues \(XMD\)](#) pour un jeu de données afin de créer des menus faisant partie des éléments d'interface de graphique et de tableau Wave suivants :

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec

Enterprise Edition,
Performance Edition et
Unlimited Edition.

Également disponible avec
[Developer](#) Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

Pour modifier un fichier de métadonnées étendues (XMD) d'un jeu de données :

- Modifier les flux de données Wave Analytics

Opportunity Name
Equals Opportunity for Pearson1363

Filter

#	Opportunity Name	Amount	ValidFromDate
1	Opportunity for Pearson1363		02/20
2	Opportunity for Pearson1363	\$	02/20
3	Opportunity for Pearson1363	\$	02/30

- Open Record
- Log a Call
- New Task
- New Event
- Post
- File
- New Case
- New Note
- Link
- Poll
- Question

- Étiquettes de valeur sur les graphiques (comme « Opportunité pour Sanders » dans l'image ci-dessus).

Acme - 1,200 Widgets

Open Record

- Étiquettes de valeur de légende dans les cellule du tableau.

Subject

Open Record

New Opportunity

- Valeurs dans les cellules du tableau.

comment test	1	0	1,673
CM:Close this case using Sav...795	0	1	96
csp_account_manager_do_no...c			
CM:Close this case using Clos...ton			
comment test	1	0	1,673

Open Record

New Opportunity

Passez le pointeur de la souris pour savoir si un menu d'actions est disponible. Cliquer sur la valeur, la cellule ou la légende affiche le menu et l'utilisateur peut ensuite effectuer sa sélection depuis les actions disponibles ou ouvrir un enregistrement.

Actions du menu des actions

Les actions proviennent des [actions spécifiques aux objets](#) et/ou des [actions globales](#) que vous avez ajoutées aux objets Salesforce. Les actions Salesforce permettent aux utilisateurs de créer des enregistrements qui ont des relations automatiques avec d'autres enregistrements, de modifier et de mettre à jour des enregistrements spécifiques, et d'interagir avec ces enregistrements tel que vous le définissez. Par exemple, vous pouvez ajouter des actions qui permettent aux utilisateurs de créer de nouvelles requêtes, événements, comptes, groupes, etc. Consultez la section « Prise en charge du menu d'actions pour les objets et les actions » ci-dessous pour des détails supplémentaires sur les objets et actions Salesforce pris en charge dans la version actuelle.

Lien d'ouverture d'enregistrements dans un menu d'actions rapides

Les liens peuvent transmettre aux enregistrements des données spécifiques, notamment des ID de compte Salesforce, provenant de perspectives ou de tableaux de bord. Par exemple, le lien d'un nom de compte dans un tableau de bord peut être configuré pour transmettre l'ID de compte associé à Salesforce. Lorsqu'un utilisateur clique sur un lien d'ouverture d'enregistrement, l'enregistrement de compte correspondant s'ouvre dans un nouvel onglet. Les liens personnalisés peuvent également référencer des enregistrements pour les employés dans Workday® ou des rapports de dépenses dans Concur®. Vous pouvez lier n'importe quel site Web, à condition qu'il utilise le protocole HTTP ou HTTPS.

Prise en charge du menu des actions pour les objets et les actions

La mise en œuvre actuelle du menu des actions fournit une prise en charge limitée pour les objets et actions Salesforce.

Vous pouvez actuellement créer des menus d'actions rapides Wave pour des objets personnalisés, des sObjects, ainsi que pour les objets Salesforce standard suivants :

- Compte
- Requêtes
- Piste
- Opportunité

Les actions sur les présentations de page de contact, d'utilisateur ou de profil d'utilisateur ne sont pas prises en charge.

L'implémentation actuelle du menu d'actions prend en charge les actions (Publication, Fichier, Remerciements, Lien, Sondage et Question), les [actions spécifiques à un objet](#) et les [actions globales](#). Elle ne prend pas en charge les actions Salesforce¹.

Les autres objets et actions seront pris en charge dans les versions à venir.

Développement des menus d'action

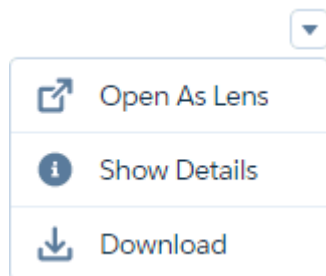
Votre équipe de développement crée des menus d'actions en modifiant un fichier de métadonnées étendues (XMD) d'un jeu de données. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section Dimensions dans la [référence de métadonnées étendues \(XMD\)](#).

Pour créer un lien d'ouverture d'enregistrement dans un menu d'action pour un ensemble de données avec des enregistrements de plusieurs instances d'organisation Salesforce, vous devez ajouter une section Organisations au fichier XMD. La section Organisations vous permet d'effectuer un mappage des ID des organisations avec les URL de chaque instance d'organisation auquel il est fait référence dans le jeu de données. Reportez-vous à la section Organisations dans la [référence de métadonnées étendues \(XMD\)](#).

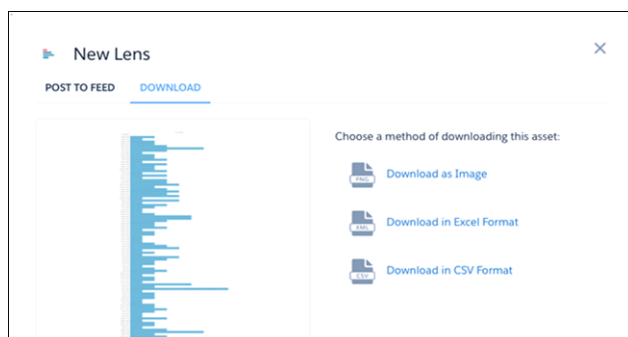
Téléchargement d'images et de données filtrées

Téléchargez des données filtrées à partir d'explorations de perspectives et de widgets de tableau de bord. Les formats de téléchargement comprennent des images (.png), les fichiers Microsoft® Excel® (.xlsx) et les fichiers de valeurs séparées par une virgule (.csv). Cette fonctionnalité télécharge les résultats d'une requête (ou étape) affichée.

Sélectionnez **Télécharger** dans le menu déroulant d'un widget de tableau de bord.



Alternativement, depuis une perspective, sélectionnez **Partager**, puis **Télécharger**.



Lors du téléchargement de données filtrées, le nombre de lignes est limité par la requête. La limite par requête par défaut est de 10 000 lignes de données. Pour définir une autre valeur, utilisez l'instruction `SAQL limit`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Activation du téléchargement à partir de Wave Analytics](#)

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour télécharger des captures d'écran ou des données sous un format tabulaire via l'interface utilisateur de Wave Analytics :

- Télécharger les données de Wave Analytics

Incorporation de visualisations via les publications Chatter et les liens de partage

Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, ou en obtenant son URL unique. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer.

1. Cliquez sur **Partager**.



2. Cliquez sur l'onglet de la méthode de partage souhaitée : **Publier dans un fil**, qui publie sur Chatter une image et un lien vers la perspective, le tableau de bord ou l'application ; ou **Obtenir l'URL**, qui est une URL unique vers la ressource.
 - a. Si vous publiez sur Chatter, sélectionnez le fil **Utilisateur** ou **Groupe**, saisissez le nom puis votre commentaire. Vous pouvez également supprimer l'image depuis votre publication en la survolant et en cliquant sur le **x**. Veuillez noter que les images publiées sont publiques.
 - b. Si vous obtenez l'URL unique, copiez le lien, puis collez-le à l'emplacement où vous souhaitez le partager.
3. Le cas échéant, cliquez sur **Attribuer l'accès** pour définir le niveau d'accès au partage.
4. Cliquez sur **Terminé**.



Remarque: Pour partager une visualisation, vous devez accorder l'accès à l'application qui la contient. Les perspectives, jeux de données et tableaux de bord de l'application partagée par défaut sont accessibles à tous les utilisateurs de Wave Analytics, sauf si les administrateurs ont restreint l'accès. Toutes les autres applications sont privées, sauf si un utilisateur disposant d'un accès Responsable à l'application les a explicitement partagées avec un utilisateur, un groupe ou un rôle spécifique.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic et Lightning Experience.

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- Utiliser Wave Analytics™

Limites de Wave Analytics

Cette section présente les limitations de Wave Analytics.

Les limitations suivantes s'appliquent à toutes les éditions prises en charge. Pour augmenter les limitations, contactez Salesforce.

Limitations en appels API

Limite	Valeur
Nombre maximal d'appels d'API Wave Analytics simultanés par organisation	100
Nombre maximal d'appels API Wave Analytics par utilisateur et par heure	5 000

Limitations en stockage de données de la licence Wave Analytics



Remarque: Les limitations de données affichées dans le tableau suivant s'appliquent *uniquement* aux licences Analytics Cloud - Wave Analytics Platform and Analytics Cloud - Sales Wave Analytics App et Service Wave Analytics app achetées à compter du 20 octobre 2015.

Licence	Limitation Les limitations en stockage de données de la licence Wave Analytics sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.
Analytics Cloud - Wave Analytics Platform	100 millions de lignes
Applications Sales Wave et Service Wave	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de licences d'application Sales Wave et Service Wave n'augmente pas les limitations en données pour la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes

Limitations en stockage de jeux de données

Limite	Valeur
Nombre maximal de lignes pour tous les jeux de données combinés enregistrés.	250 millions par licence de plate-forme <i>achetée avant</i> le 20 octobre 2015.  Remarque: Pour de meilleures performances, nous recommandons des jeux de données de l'ordre de 100 millions d'enregistrements. Plusieurs éléments, notamment la taille des enregistrements et la cardinalité des mesures, peuvent considérablement dégrader les performances.
Nombre maximal de champs dans un jeu de données	5 000 (y compris jusqu'à 1 000 champs de date)
Valeur maximale de chaque champ numérique dans un jeu de données	36 028 797 018 963 967
Valeur minimale de chaque champ numérique dans un jeu de données	-36 028 797 018 963 968

Limitations des flux de données

Limite	Valeur
Nombre maximal d'exécutions de flux de données sur une période de 24 heures	24

 **Remarque:** Wave utilise l'API de transfert en masse, qui est prise en compte dans vos limitations d'API de transfert en masse Salesforce. Le flux de données soumet un appel d'API de transfert en masse distinct pour extraire les données de chaque objet Salesforce. Le flux de données utilise une taille de lot de 100 Ko à 250 Ko, selon que le flux de données ou l'API de transfert en masse tronque les données. Au final, pour extraire 1 million de lignes d'un objet, le flux de données crée de 4 à 10 lots.

Limitations de l'application Sales Wave

Sales Wave limite la prise en charge d'objets personnalisés à dix et à un flux de données pour chaque organisation mettant en œuvre l'application. Ces limitations sont de nature contractuelle, pas technique.

Limitations en données externes

Limite	Valeur
Taille de fichier maximale par chargement de données externes	Si vous utilisez l'API de données externes : 40 Go. Si vous utilisez l'interface utilisateur : 512 Mo.
Taille de fichier maximum pour tous les téléchargements de données externes au cours d'une période de 24 heures.	50 Go
Nombre maximal de fichiers de données externes qui peuvent être chargés sur une période de 24 heures	50
Nombre maximal de caractères dans un champ	32 000
Nombre maximal de champs dans un enregistrement	5 000 (y compris jusqu'à 1 000 champs de date)
Nombre maximal de caractères dans tous les champs d'un enregistrement	400 000

Limitations en requêtes

Limite	Valeur
Nombre maximal de requêtes simultanées par organisation	50 par licence de plate-forme
Nombre maximal de requêtes simultanées par utilisateur	10
Nombre maximal de lignes renvoyées par requête 10 000 est la valeur par défaut. Pour définir une autre valeur, utilisez l'instruction <code>SAQL limit</code> .	10 000
Expiration des requêtes	2 minutes

Les limitations suivantes s'appliquent à Developer Edition activée pour Wave.

Limitations de Developer Edition

Limitation	Valeur
Nombre maximal de lignes de données	250 000
Requêtes simultanées maximales	5



Remarque: Wave est construit sur une plate-forme Force.com et soumis aux limitations de la plate-forme force.com. Par exemple, la limitation de requête SOQL (20 000 caractères) contrôle le nombre de champs à partir desquels la transformation `sfdcDigest`

peut extraire des données. Si vous dépassez une limitation de Force.com, une erreur se produit. Reportez-vous aux [limitations de la plate-forme Force.com](#).

Limitations de Wave Analytics

Sur certains aspects, Wave Analytics diffère des autres fonctionnalités de Salesforce.

Publications des versions non échelonnées

Tous les clients reçoivent les mises à jour de Wave Analytics en même temps, quelle que soit l'instance. Les mises à jour principales associées sont publiées par instance selon un planning défini.

Localisation

Wave Analytics a été entièrement localisé, à quelques exceptions près.

- Nous ne prenons pas en charge les langues de droite à gauche, notamment l'arabe et l'hébreu.
- Quelques messages d'erreur restent en anglais.
- L'application mobile iOS contient des exemples de jeux de données et de tableaux de bord en version anglaise uniquement.

Prise en charge limitée de l'internationalisation

Wave Analytics fournit une prise en charge de l'internationalisation avec les limitations suivantes.

- Vous devez définir les paramètres régionaux et la langue pour afficher les étiquettes traduites.
- Les données des jeux de données ne sont pas localisées.
- Chaque jeu de données peut avoir des paramètres régionaux uniques spécifiés dans les métadonnées. Les paramètres régionaux des métadonnées ne sont pas remplacés par les paramètres régionaux des utilisateurs individuels. Tous les utilisateurs affichent les mêmes formats de date, d'heure et de nombre, et les mêmes noms de dimension, quels que soient leurs paramètres régionaux et leur langue.
- La recherche avec des filtres est sensible à la casse et à l'accentuation. Par exemple, l'utilisation du filtre « Andre » ne renvoie pas « André » dans les résultats.
- Les devises multiples ne sont pas prises en charge. Lorsque la fonctionnalité Wave Analytics extrait la devise par défaut de votre organisation, elle utilise la devise des valeurs monétaires sans les convertir dans une autre devise.
- Le tri des données dans les jeux de données peut ne pas fonctionner normalement.

Fonctionnalités d'accessibilité non prises en charge

Les fonctionnalités d'accessibilité n'ont pas été incorporées dans Wave Analytics.

Sécurité au niveau du champ limitée

La sécurité au niveau du champ n'est pas disponible pour les données externes chargées via des fichiers. Lorsque les données sont chargées dans un jeu de données Wave Analytics, la sécurité au niveau du champ mise en oeuvre dans la base de données d'origine ou dans l'objet Salesforce n'est pas préservée. Pour plus d'informations, reportez-vous au guide [Wave Analytics Security Implementation Guide](#).

Conditions requises pour les données Sales Wave

Pour permettre aux tableaux de bord Sales Wave de fonctionner correctement, les données de Sales Cloud doivent remplir les exigences suivantes :

- Utiliser des objets de vente standard.
- Inclure au moins un événement et une tâche connectés à une opportunité.
- Activer le suivi historique pour les champs Montant, Étape et Date de fermeture dans l'objet Opportunités.
- Les requêtes doivent être connectées à des Comptes si vous sélectionnez l'importation des données de Requêtes dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration.
- Si vous choisissez d'importer les données de Pistes dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration, deux exigences doivent être remplies :
 1. Une piste au moins doit être convertie en une opportunité.
 2. La piste doit être connectée à un compte.
- Si vous choisissez d'importer les données de Pistes dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration, deux exigences doivent être remplies :
 1. Au moins une opportunité doit être connectée à une campagne.
 2. Au moins un membre de campagne doit être connecté à une campagne.
- Si vous choisissez d'importer des types d'enregistrement d'opportunité dans Sales Wave en utilisant l'assistant de configuration, deux exigences doivent être remplies :
 1. Au moins un type d'enregistrement d'opportunité doit être défini.
 2. Le type d'enregistrement d'opportunité doit être connecté à au moins une opportunité.

Prise en charge des objets et des champs Salesforce par Sales Wave

Sales Wave prend en charge l'ensemble des objets et des données Salesforce standard et personnalisés. Cependant, lorsque vous créez l'application, elle comprend par défaut seulement un jeu prédéfini d'objets et de champs.

Sales Wave crée un flux de données qui expose les champs sélectionnés des objets Salesforce standard suivants :

- Comptes
- Utilisateurs
- Rôles
- Opportunités
- Produits (élément de ligne des opportunités)
- Tâches
- Événements

Sales Wave prend en charge les champs standard et personnalisés des objets Salesforce standard. Les champs fournis sont déterminés par les réponses que vous donnez en créant l'application à l'aide de l'assistant de configuration intégré.



Remarque: Sales Wave limite la prise en charge à 10 objets personnalisés par organisation qui met en œuvre Sales Wave. Cette limitation est contractuelle, pas technique.

Pour ajouter des objets personnalisés ou des champs supplémentaires qui ne sont pas inclus lors de la création de l'application, vous devez mettre à jour le flux de données Sales Wave. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Création de jeux de données avec un flux de données](#).

Prise en charge des données non-Salesforce par Sales Wave

Sales Wave ne prend pas en charge les sources de données externes, à l'exception d'un fichier CSV qui contient des données de quota au niveau de l'utilisateur. L'importation d'autres données externes nécessite une licence supplémentaire. Consultez votre représentant Salesforce pour plus de détails.



Remarque: Pour inclure des données de quotas dans Sales Wave, vous devez charger un fichier CSV avec les détails. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Mise à jour du jeu de données Quota \(cible\) de l'application Sales Wave](#).

Conditions requises pour les données Service Wave

Les tableaux de bord Service Wave fonctionnent correctement si vos données Service Cloud contiennent au moins une unité de chaque élément suivant :

- Événements
- Tâches
- Requêtes fermées
- Articles publiés joints à une requête ou à une opportunité

Des champs de formule personnalisés doivent exister dans l'objet Requêtes ou être créés pour les éléments suivants :

- SLA manqué (champ de texte)
- FCR (booléen)

Prise en charge des objets et des champs Salesforce par Service Wave

Service Wave prend en charge l'ensemble des objets et des données Salesforce standard et personnalisés. Cependant, lorsque vous créez l'application, elle comprend par défaut seulement un jeu prédéfini d'objets et de champs. L'application crée un flux de données qui expose les champs sélectionnés des objets Salesforce suivants :

- Compte
- Requêtes
- Contact
- Événements
- Utilisateur
- Rôle utilisateur
- Tâche

Service Wave peut également utiliser des champs à partir des options suivantes selon les réponses que vous avez sélectionnées dans l'assistant de configuration :

- CaseArticle
- CaseHistory
- CSAT (objet personnalisé)
- Group
- Un type d'article Knowledge unique (objet personnalisé)
- RecordType
- Opportunity

Service Wave prend en charge les champs standard et personnalisés des objets Salesforce standard. Les champs fournis sont déterminés par les réponses que vous donnez en créant l'application à l'aide de l'assistant de configuration intégré.



Remarque: Service Wave limite la prise en charge à 10 objets personnalisés par organisation qui met en œuvre Service Wave. Cette limitation est de nature contractuelle, pas technique.

Pour ajouter des objets personnalisés ou des champs supplémentaires qui ne sont pas inclus lors de la création de l'application, vous devez mettre à jour le flux de données Service Wave. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Création de jeux de données avec un flux de données](#).

Limitations Service Wave supplémentaires

Service Wave ne prend pas en charge les sources de données externes ou l'enregistrement de nouveaux jeux de données à partir du flux de données généré par l'application.

L'insertion du score de satisfaction client (CSAT) dans les tableaux de bord/le flux de données est facultatif. L'assistant de configuration de l'application permet d'associer la satisfaction client à un champ de requête personnalisé ou à l'Objet personnalisé associé à l'objet Requêtes.

Vous devez ajouter manuellement tous les prédicats de sécurité ou les autres filtres de jeux de données au flux de données de l'application.

L'application ne prend pas en charge la hiérarchie multiple (équipe/responsable) lors de sa création. Vous devez ajouter cette fonctionnalité manuellement.

Le tableau de bord Utilisation de Knowledge renvoie actuellement un Type article unique, que vous sélectionnez en utilisant l'assistant de configuration.

Prise en charge du menu des actions pour les objets et les actions

La mise en œuvre actuelle du menu des actions fournit une prise en charge limitée pour les objets et actions Salesforce.

Vous pouvez actuellement créer des menus d'actions rapides Wave pour des objets personnalisés, des sObjects, ainsi que pour les objets Salesforce standard suivants :

- Compte
- Requêtes
- Piste
- Opportunity

Les actions sur les présentations de page de contact, d'utilisateur ou de profil d'utilisateur ne sont pas prises en charge.

L'implémentation actuelle du menu d'actions prend en charge les actions (Publication, Fichier, Remerciements, Lien, Sondage et Question), les [actions spécifiques à un objet](#) et les [actions globales](#). Elle ne prend pas en charge les actions Salesforce1.

Les autres objets et actions seront pris en charge dans les versions à venir.

Rapports et tableaux de bord

Salesforce offre une suite d'outils analytiques puissants qui se conjuguent pour vous aider à comprendre vos données et à agir en conséquence.

Collecte de données avec des rapports

Les rapports permettent d'accéder aux données accumulées par votre organisation, ce qui vous permet de prendre des décisions pertinentes. Vous pouvez examiner les données de votre organisation dans presque toutes les combinaisons, les afficher sous des formats conviviaux et les partager les enseignements des résultats via des tableaux de bord.

Partage de connaissances avec des tableaux de bord

Les tableaux de bord offrent une représentation visuelle des conditions évolutives du marché qui aide à prendre des décisions basées sur les données en temps réel que vous avez synthétisées dans des rapports. Utilisez des tableaux de bord pour aider les utilisateurs à identifier des tendances, à organiser les quantités et à mesurer l'impact de leurs activités.

Rapports et tableaux de bord

Rapports

Présentation des rapports

Les rapports permettent d'accéder à vos données Salesforce. Avant d'élaborer, de lire et de partager des rapports, prenez connaissance des concepts de base des rapports.

En préparant la création de rapports sur vos données Salesforce, tenez compte des conseils suivants :

- Les rapports bien conçus sont exécutés plus rapidement.
- Avant d'élaborer votre rapport, formulez chaque question à laquelle votre rapport doit répondre. Vous vous assurez ainsi que le rapport renvoie toutes les données dont vous avez besoin.
- Les rapports sont partagés via des dossiers. Les utilisateurs qui ont accès au dossier dans lequel votre rapport est enregistré, ont également accès à votre rapport. Assurez-vous d'enregistrer votre rapport dans le dossier approprié.

Avant d'élaborer votre premier rapport, prenez connaissance de ces fonctionnalités et de ses concepts.

Générateur de rapport

Le *générateur de rapport* est un outil par glisser-déposer visuel qui permet de créer des rapports et de modifier des rapports existants. Il permet de sélectionner le type de rapport, le format du rapport ainsi que les champs qu'il contient.

Pour lancer le générateur de rapport, cliquez sur **Nouveau rapport**.

Champs

Un ou plusieurs *champs* décrivent chaque résultat du rapport. Si nous comparons un rapport à un tableau d'information, chaque ligne est un résultat et chaque colonne est un champ.

Par exemple, un responsable des ressources humaines crée un rapport sur les employés. Chaque résultat est un employé et chaque champ est une information sur l'employé : prénom, nom, fonction, date d'entrée en fonction, etc.

Lorsque vous créez ou modifiez un rapport, vous sélectionnez les champs que le rapport doit inclure. Pour ne pas ralentir l'exécution des rapports, il est préférable d'inclure uniquement les champs dont vous avez besoin.

Filtres

Limitez les données que votre rapport renvoie en utilisant des *filtres*. Les filtres sont utiles pour de nombreuses raisons, notamment la mise en évidence de données spécifiques ou la vitesse d'exécution des rapports.

Par exemple, supposons que votre rapport renvoie toutes les requêtes de votre société, mais que vous souhaitez consulter uniquement les requêtes ouvertes et celles vous ont été attribuées. Filtrez le rapport sur le champ *Propriétaire* et le champ *Statut*.

Ajoutez des filtres au générateur de rapport. Dans Lightning Experience, vous pouvez également ajouter, modifier et supprimer des filtres en consultant un rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Types de rapport

Le *type de rapport* contrôle les champs qui sont disponibles dans votre rapport. Par exemple, les rapports Fichier et Contenu incluent des champs tels que `ID de fichier`, `Nom du fichier` et `Total téléchargements`. Les rapports de compte incluent des champs tels que `ID de compte`, `Nom du compte` et `Téléphone`.

Lors de la création d'un rapport, la première opération consiste à choisir un type.

Format du rapport

Le *format du rapport* spécifie la présentation des résultats. Les formats possibles sont tabulaire, récapitulatif, matriciel et joint. Les rapports joints ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.

Génération d'un rapport

Lorsque vous avez des questions sur vos données Salesforce, créez un rapport pour recevoir des réponses.

DANS CETTE SECTION :

1. [Génération d'un rapport](#)

Le générateur de rapports est un outil par glisser-déposer qui permet d'accéder à l'ensemble de vos données. Vous pouvez configurer de nouveaux rapports et modifier des rapports existants.

2. [Rapport sur les modifications historiques](#)

En plus du rapport en temps réel standard sur l'état actuel de votre activité, vous pouvez analyser les modifications d'un jour à l'autre et d'une semaine à l'autre dans les opportunités, les requêtes, les prévisions et les objets personnalisés.

3. [Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport](#)

Un instantané de rapport permet de rendre compte des données historiques. Les utilisateurs autorisés peuvent enregistrer des résultats de rapports récapitulatifs ou tabulaires dans des champs d'un objet personnalisé, puis mapper ces champs avec ceux de l'objet cible. Ils peuvent ensuite planifier l'exécution du rapport afin de charger les champs de l'objet personnalisé avec les données du rapport. Les instantanés de rapport vous permettent d'utiliser les données d'un rapport de la même manière que vous utilisez les autres enregistrements dans Salesforce.

4. [Classement rapide de données dans des compartiments](#)

Le *compartimentage* permet de classer rapidement les enregistrements d'un rapport, sans créer de formule ni de champ personnalisé. Lorsque vous créez un champ de compartiment, vous définissez plusieurs catégories (compartiments) utilisées pour regrouper des valeurs de rapport.

5. [Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Le format de rapport joint permet de visualiser différents types d'information dans le même rapport. Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé.

6. [Affichage des données de rapport dans des graphiques](#)

Pour aider les lecteurs à comprendre rapidement vos données, affichez-les sous forme graphique. Les graphiques s'affichent juste au-dessus du tableau du rapport. Ils offrent aux utilisateurs une vue d'ensemble de vos données avant d'en étudier les détails. Utilisez des graphiques en courbe pour suivre les modifications dans le temps, ou des graphiques à barres ou à secteurs pour comparer des valeurs temporelles. Les graphiques peuvent également s'afficher dans des composants de tableaux de bord.

7. [Affichage des données de rapport dans des tableaux](#)

Pour aider les lecteurs à parcourir les données, essayez de masquer des pages et des plages, de limiter le nombre de résultats renvoyés et de souligner les données avec des couleurs. Vous pouvez également afficher votre tableau dans un composant de tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

8. [Rapport sur les données Salesforce avec Excel](#)

Connect pour Office inclut un module complémentaire Excel vous permettant d'accéder en toute sécurité à vos rapports Salesforce avec Microsoft® Excel®. Créez les rapports nécessaires dans Salesforce, insérez-les dans une feuille de calcul Excel, puis utilisez des formules, organigrammes et tableaux croisés Excel pour personnaliser et analyser les données. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

9. [Mise à jour de l'assistant de création de rapports](#)

Le générateur de rapport, un puissant éditeur glisser-déposer, est l'outil standard de création et de modification de rapports. Si votre organisation utilise toujours l'ancien assistant de rapport, vous devez mettre à niveau vers le générateur de rapport.

Génération d'un rapport

Le générateur de rapports est un outil par glisser-déposer qui permet d'accéder à l'ensemble de vos données. Vous pouvez configurer de nouveaux rapports et modifier des rapports existants.

Pour personnaliser un rapport existant à l'aide du générateur de rapport, cliquez sur le nom d'un rapport, puis sur **Personnaliser**. Pour optimiser la mise en page, le générateur de rapport utilise un en-tête de page compressé. Pour afficher les onglets de vos applications, fermez simplement le générateur ou cliquez sur le logo Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

1. [Sélection d'un type de rapport](#)

Le type de rapport que vous sélectionnez détermine les enregistrements et les champs affichés dans votre rapport. Par exemple, le type de rapport Opportunités permet d'accéder aux enregistrements et aux champs des opportunités, tels que Montant, Étape et Type.

2. [Choix d'un format de rapport](#)

Un rapport peut utiliser un format tabulaire, récapitulatif, matriciel ou joint. Choisissez un format assez complexe pour capturer les données que vous souhaitez afficher, mais assez simple pour pouvoir le communiquer aisément.

3. [Création d'un rapport](#)

Créez un rapport pour examiner en temps réel un aspect de votre activité, par exemple le statut de clients, d'opportunités, de requêtes de support, etc.

4. [Création d'un rapport personnalisé](#)

Vous pouvez personnaliser les rapports standard ou élaborer intégralement des rapports personnalisés qui correspondent très exactement aux besoins de votre organisation.

5. [Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité](#)

6. [Regroupement de vos données de rapport](#)

Regroupez les données des colonnes ou des lignes dans des rapports récapitulatifs, matriciels et joints pour afficher des informations pertinentes. Par exemple, regroupez les opportunités par date de fermeture pour afficher les opportunités fermées ou regroupez les requêtes par produit pour afficher le nombre de requêtes associées à chaque produit. Il peut exister des regroupements au sein de regroupements.

7. [Permanence de l'utilisation pendant le chargement de l'aperçu de votre rapport](#)

Pour la plupart des actions, vous pouvez continuer à utiliser votre rapport pendant le chargement de l'aperçu. Par exemple, lors de la modification d'un rapport, vous pouvez faire glisser plusieurs champs dans le rapport, puis créer un regroupement pendant que ces colonnes se chargent.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

8. [Personnalisation des rapports](#)

Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports. L'écran Générateur de rapport permet d'utiliser des fichiers et des filtres de rapport, et présente un aperçu de votre rapport avec quelques données seulement.

9. [Champs de rapport](#)

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Il répertorie également des formules récapitulatives personnalisées, que vous pouvez créer, modifier et supprimer.

10. [Récapitulation des données de votre rapport](#)

Un champ récapitulatif contient des valeurs numériques dont vous souhaitez connaître la somme, la moyenne, la plus élevée ou la plus basse. Les champs récapitulatifs présentent tous les niveaux de regroupement. Dans les rapports récapitulatifs et matriciels, ils se trouvent également au niveau du total général.

11. [Sous-total des résultats de rapport](#)

Calculer le sous-total de vos rapports permet d'analyser les tendances de vos données. Vous pouvez regrouper des ensembles d'informations, trier les regroupements et comparer le sous-total de chaque ensemble au total général. Dans les rapports récapitulatifs et joints, vous pouvez également calculer le sous-total par champs multiples afin d'obtenir des séries d'informations en cascade.

12. [Total intelligent dans les rapports](#)

Le calcul de total « intelligent » signifie que les données dupliquées sont comptabilisées une seule fois dans un sous-total ou un total. Salesforce utilise un calcul de total « intelligent » lors de l'exécution de rapports qui contiennent des données dupliquées dans toute colonne sélectionnée pour générer un récapitulatif ou une moyenne.

13. [Utilisation de formules dans des rapports](#)

Les formules permettent de créer des récapitulatifs personnalisés basés sur des valeurs calculées qui utilisent les données du rapport. Ces formules peuvent être utilisées en tant que colonnes dans votre rapport.

14. [Enregistrement de votre rapport](#)

Cliquez sur **Enregistrer** pour mettre à jour un rapport existant avec des modifications récentes, ou sur **Enregistrer sous** pour cloner le rapport d'origine sans le modifier. Dans Lightning Experience, cliquez sur **Cloner** pour cloner le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Permanence de l'utilisation pendant le chargement de l'aperçu de votre rapport](#)

[Création d'un rapport](#)

[Création d'un rapport](#)

[Champs de rapport](#)

[Sélection d'un type de rapport](#)

[Personnalisation des rapports](#)

[Choix d'un format de rapport](#)

[Création d'un rapport personnalisé](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Sélection d'un type de rapport

Le type de rapport que vous sélectionnez détermine les enregistrements et les champs affichés dans votre rapport. Par exemple, le type de rapport Opportunités permet d'accéder aux enregistrements et aux champs des opportunités, tels que Montant, Étape et Type.

Il existe deux types de rapport : standard et personnalisé.

Les types de rapport standard permettent d'accéder à la plupart des données Salesforce. Par exemple, le type de rapport Opportunités permet d'accéder aux enregistrements et aux champs des opportunités dans votre rapport. Si vous générez un rapport sur Montants d'opportunité, Probabilité ou Type, choisissez le type de rapport Opportunités.

Les types de rapport personnalisés permettent d'accéder aux objets personnalisés dans Salesforce, ou aux vues personnalisées des objets standard (telles que Opportunités), que votre administrateur configure. Par exemple, votre administrateur peut créer un type de rapport personnalisé qui permet d'accéder aux Opportunités, plus aux champs associés dans les Produits. Avec ce type de rapport personnalisé, vous pouvez générer aisément des rapports sur les Opportunités d'un produit donné.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez le type de rapport, puis cliquez sur **Créer**.



Remarque: Une fois le rapport créé, vous ne pouvez pas changer son type.

Le générateur de rapport s'ouvre. Il permet d'accéder aux enregistrements et aux champs basés sur le type de rapport que vous avez sélectionné.

DANS CETTE SECTION :

[Types de rapport standard](#)

Salesforce offre un large choix de types de rapport standard que vous pouvez adapter à vos besoins uniques. Il est rarement nécessaire de créer un tout nouveau rapport.

[Types de rapport personnalisé préconçus](#)

Certaines fonctionnalités de Salesforce offrent des types de rapport personnalisé prédéfinis qui évitent de créer des rapports.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Pourquoi mon rapport ne renvoie-t-il pas les données voulues ?](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Types de rapport standard

Salesforce offre un large choix de types de rapport standard que vous pouvez adapter à vos besoins uniques. Il est rarement nécessaire de créer un tout nouveau rapport.



Conseil: Certains de ces dossiers n'apparaissent peut-être pas si l'administrateur a personnalisé la visibilité des dossiers de l'onglet Rapport.

Si vous ne trouvez aucun rapport à personnaliser pour votre activité, pouvez également créer un rapport personnalisé pour accéder aux informations précises dont vous avez besoin.

DANS CETTE SECTION :

1. [Rapports sur les comptes et les contacts](#)

Utilisez des rapports de compte et de contact standard pour obtenir des informations sur les comptes actifs, négligés ou les nouveaux comptes, et sur les comptes par responsable ou partenaire. Les deux rapports de contact standard vous permettent de créer une liste de publipostage des contacts ou de suivre les opportunités en fonction du rôle du contact.

2. [Rapports sur les activités](#)

Les rapports d'activité sont utilisés pour recueillir des informations sur les activités en cours, les activités terminées, les événements multi-personnes ou les demandes d'approbation en attente pour lesquelles vous êtes approbateur délégué.

3. [Rapports administratifs](#)

Les rapports administratifs vous aident à analyser vos utilisateurs Salesforce, vos documents et vos requêtes d'approbation en attente. Vous pouvez créer des rapports sur les utilisateurs actifs de Salesforce et pour savoir qui s'est connecté.

4. [Rapports de campagne](#)

Utilisez des rapports de campagne afin d'analyser vos efforts de marketing. Vous pouvez créer des rapports sur le retour sur investissement de vos campagnes, suivre les personnes que vous avez ciblées avec ces campagnes et celles qui vous ont répondu, ou analyser les opportunités qui ont résulté de vos campagnes.

5. [Rapports sur les fichiers et les contenus](#)

Exécutez des rapports sur les fichiers et les contenus afin d'analyser l'engagement des utilisateurs avec les fichiers et Salesforce CRM Content.

6. [Rapports de prévision](#)

Les rapports de prévision présente des informations sur les données de prévisions personnalisables.

7. [Rapports sur les pistes](#)

Utilisez les rapports sur les pistes pour afficher des informations sur l'origine et le statut des pistes, le temps de réponse aux pistes, les pistes négligées et l'historique des champs de piste.

8. [Rapports sur les opportunités](#)

Les rapports d'opportunité fournissent des informations sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser un rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les éditions**, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécution des rapports

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

9. [Rapports sur les produits et les actifs](#)

Utilisez les rapports de produit et d'actif pour afficher des informations sur les produits actuellement installés chez les utilisateurs. Examinez les actifs que possèdent vos clients, répertoriez les requêtes classées pour un actif donné ou identifiez les actifs qui ne sont associés à aucun produit.

10. [Rapports libre-service](#)

Les rapports Libre-Service vous permettent d'analyser l'efficacité de votre portail libre-service. Examinez le nombre de requêtes actuellement visualisées, le nombre de clients actuellement connectés ou ce que les clients pensent des solutions que vous offrez.

11. [Rapport sur l'activité de support](#)

Utilisez les rapports sur le support pour suivre le nombre de requêtes créées, les commentaires de requête, les e-mails de requête, les responsables de requête, les rôles de contact de requête, les requêtes avec solution, le temps écoulé depuis le dernier changement de statut ou de responsable de la requête et l'historique des requêtes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Recherche d'un rapport](#)

[La page d'exécution de rapport](#)

[Création d'un rapport personnalisé](#)

[Accès à vos données grâce aux rapports](#)

Rapports sur les comptes et les contacts

Utilisez des rapports de compte et de contact standard pour obtenir des informations sur les comptes actifs, négligés ou les nouveaux comptes, et sur les comptes par responsable ou partenaire. Les deux rapports de contact standard vous permettent de créer une liste de publipostage des contacts ou de suivre les opportunités en fonction du rôle du contact.

Rapport standard : Historique de champ

Si votre entreprise suit l'historique des champs sur les comptes ou les contacts, vous pouvez créer des rapports sur ces informations à l'aide du rapport de l'historique des comptes ou du rapport de l'historique des contacts.

Rapport standard : Comptes personnels

Si votre entreprise utilise des comptes personnels, les champs propres aux comptes personnels sont disponibles et dotés du préfixe `Compte personnel` : dans les rapports de compte. En outre, vous pouvez inclure le champ `Est un compte personnel` à la fois dans les rapports de compte et de contact. Votre administrateur utilise peut-être une étiquette différente pour un `Compte personnel`.

Publipostage en masse

Vous pouvez également créer un rapport pour les informations de contact et exporter ces données vers Microsoft® Excel®, puis effectuer un publipostage en masse avec Microsoft® Word®.

Dernière activité

La date de dernière activité est la date d'échéance du dernier événement consigné dans l'enregistrement ou de la dernière tâche fermée associée à l'enregistrement. La date de dernière activité peut s'afficher dans des listes associées et des rapports d'activités, ainsi que dans des pages de détails d'enregistrement (notamment des comptes, des contacts et des pistes).

Filtre **Afficher** des rapports sur les comptes

Le filtre **Afficher** standard des rapports sur les comptes permet de limiter les données de compte avec les options ci-dessous. Ces options varient selon l'édition et la configuration de votre organisation.

- Mes comptes : affiche des comptes qui vous appartiennent.
- Mes comptes dans l'équipe de compte : affiche les comptes de l'équipe de compte dans lesquels vous vous trouvez.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les éditions**, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

- Mon équipe de compte et mes comptes : affiche les comptes qui vous appartiennent et ceux de votre équipe de compte dans lesquels vous vous trouvez.
- Les comptes de mon équipe : affiche vos comptes et les comptes appartenant à tous vos subordonnés dans la hiérarchie des rôles.
- Mes territoires : pour les organisations qui utilisent la gestion des territoires, cette option affiche les comptes appartenant aux territoires auxquels vous êtes attribué(e).
- Les comptes de mon équipe de territoire : pour les organisations qui utilisent la gestion des territoires, cette option affiche les comptes appartenant à vos territoires et aux descendants de vos territoires.
- L'équipe de compte de mon équipe et leurs propres comptes : pour vos subordonnés dans la hiérarchie des rôles, affiche les comptes qui leur appartiennent ou dans lesquels ils se trouvent dans l'équipe de compte.
- Tous les comptes visibles : affiche tous les comptes que vous pouvez consulter selon votre modèle de partage.
- Territoires : pour les organisations qui utilisent la gestion des territoires, le filtre supplémentaire **Territoires** peut être défini sur Tout, Plusieurs territoires ou Territoire manquant. Dans les types de rapport personnalisé, lors de l'utilisation du filtre **Territoires** qui inclut des territoires, Plusieurs Territoires ou Territoires manquants ne sont pas affichés dans les résultats de rapport.
- Portail client : Si votre organisation utilise un portail client Salesforce, ajoutez le champ **Compte du portail client** à vos rapports de compte pour afficher les comptes dont des contacts peuvent utiliser le portail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports sur les activités

Les rapports d'activité sont utilisés pour recueillir des informations sur les activités en cours, les activités terminées, les événements multi-personnes ou les demandes d'approbation en attente pour lesquelles vous êtes approbateur délégué.

Les rapports d'activité standard vous permettent de sélectionner la période et le statut des activités que vous voulez inclure. Les rapports d'activité standard répertorient les tâches et rendez-vous pour une période sélectionnée ou les événements avec tous les invités.

Vous pouvez également créer des rapports d'activité personnalisés en cliquant sur le l'onglet Rapports, **Nouveau rapport**, puis en sélectionnant **Activités** comme type de données sur lequel créer un rapport.



Remarque: Cliquez sur **Afficher la hiérarchie** pour afficher la hiérarchie des rôles de votre organisation au-dessus des résultats de rapport. Vous pouvez utiliser la hiérarchie des rôles pour partager des données de rapport avec des personnes de niveaux différents dans la hiérarchie. Par exemple si vous affichez **PDG > Vice-Président des ventes internationales > Directeur des opérations commerciales**, vous affichez uniquement les données du rôle Directeur des opérations commerciales. Cliquez sur le nom d'un rôle pour afficher et partager les données visibles pour les personnes de ce rôle.

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les activités

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les activités :

Rapports standard

- Si l'option de suivi des e-mails HTML est activée, choisissez le rapport statistique des messages HTML. Ce rapport rend compte de tout ce qui se trouve dans la liste associée du statut des messages HTML des pistes et contacts.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les éditions**, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

- Sélectionnez le rapport Événements avec invités pour inclure dans le rapport uniquement les événements multi-personnes. Les filtres standard du rapport Événements avec invités sont les suivants :
 - Attribué à : affiche uniquement les événements multi-personnes dont vous êtes responsable.
 - Attribué à l'équipe de : affiche les événements multi-personnes dont une personne de votre équipe est responsable.
 - Invité : affiche uniquement les événements multi-personnes qui vous répertorient comme invité.
 - L'invité appartient à l'équipe de : affiche les événements multi-personnes qui affichent toute personne de votre équipe comme invité.
- Le rapport Mes demandes d'approbation déléguées répertorie toutes les demandes d'approbation dont vous êtes l'approbateur remplaçant. Le rapport Toutes les demandes d'approbation en attente est stocké dans le dossier Rapports sur les activités.
- Dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, utilisez les liens **Hiérarchie** du rapport Tâches et rendez-vous pour afficher les activités des utilisateurs qui vous sont rattachés. Vous ne pouvez afficher que les activités dont vous êtes responsable et celles dont sont responsables les utilisateurs qui vous sont hiérarchiquement rattachés.
- Si votre organisation utilise les activités partagées, les rapports (y compris les types de rapport personnalisé et les rapports Tâches et Événements) affichent des résultats différents en fonction de vos autorisations. Supposons que vous générez un rapport sur des événements, et que les résultats du rapport contiennent un événement associé à deux contacts ou plus avec également des invités. Si vous êtes administrateur, les résultats du rapport affichent un événement pour le contact principal, plus un événement distinct pour chaque invité. Si vous n'êtes pas administrateur, les résultats du rapport affichent seulement un événement pour le contact principal.

Types de rapport

- Utilisez le générateur rapport pour créer des rapports d'activité qui affichent les activités associées à un autre type d'enregistrement. Par exemple, le rapport personnalisé Activités associées aux pistes affiche les activités associées aux pistes.
- Les activités associées aux rapports sur les pistes n'affichent pas des données pour les champs Adresse - Ligne 1, Adresse - Ligne2 et Adresse - Ligne3.

Conseils pour les rapports sur les activités

- Définissez le critère de recherche « Invitation à un événement égal 0 » pour éliminer les événements qui correspondent aux invitations envoyées aux utilisateurs d'un événement multi-personnes.
- Les activités archivées ne sont pas incluses dans les rapports. Les événements et les tâches fermées depuis plus d'un an sont archivés. Cependant, les tâches en cours ne sont pas archivées. Vous pouvez toutefois afficher les activités archivées d'un enregistrement en sélectionnant **Afficher tout** dans la section Historique des activités de la page de détails d'un enregistrement.
- Les activités des contrats privés sont affichées uniquement dans les rapports du propriétaire du contact.
- Les filtres standard des rapports d'activité vous permettent de limiter les résultats du rapport à l'aide des options suivantes. En fonction de l'édition dont vous disposez, certaines de ces options ne sont pas disponibles.
 - Mes activités : contient les activités dont vous êtes responsable.
 - Mes activités déléguées : contient les activités que vous avez créées mais dont vous n'êtes pas responsable, le responsable occupe votre rôle dans la hiérarchie.
 - Les activités de mon équipe : contient les activités dont sont responsables des utilisateurs rattachés à vous dans la hiérarchie des rôles.
 - Toutes les activités : affiche toutes les activités que le modèle de partage vous permet de visualiser.
- Si vous recevez un message d'erreur vous indiquant que les résultats du rapport d'erreur sont trop nombreux, personnalisez le rapport en appliquant un filtre à une liste de sélection, du texte ou un champ de date. Vous pouvez aussi relancer le rapport en

utilisant un autre type de données pour les activités, par exemple Activités associées aux comptes ou Activités associées aux opportunités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports administratifs

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher le dossier Rapports administratifs :	Afficher la configuration
Pour exécuter des rapports utilisateur :	Exécution des rapports ET Afficher la configuration
Pour créer, modifier, enregistrer et supprimer des rapports utilisateur :	Créer et personnaliser des rapports ET Afficher la configuration
Pour exécuter des rapports de documents :	Exécution des rapports
Pour créer, modifier, enregistrer et supprimer des rapports de document :	Créer et personnaliser des rapports
Pour exécuter des rapports sur les demandes d'approbation en attente :	Exécution des rapports ET Afficher toutes les données

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Les rapports administratifs vous aident à analyser vos utilisateurs Salesforce, vos documents et vos requêtes d'approbation en attente. Vous pouvez créer des rapports sur les utilisateurs actifs de Salesforce et pour savoir qui s'est connecté.



Remarque: Le dossier Rapports administratifs s'affiche dans l'onglet Rapports uniquement si vous disposez de l'autorisation Afficher la configuration. Cette autorisation n'est pas requise pour afficher le type Rapports administratifs. Tous les utilisateurs peuvent l'afficher et gérer les rapports de document associés à ce type. Pour afficher les autres rapports associés à ce type, tels que les rapports de requête d'approbation et d'utilisateur, vous devez disposer de l'autorisation.

Fonctions spéciales du dossier Rapports administratifs

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports administratifs :

Rapports standard

- Le rapport Tous les utilisateurs actifs répertorie les utilisateurs actifs dans votre organisation et la date de leur dernière connexion.
- Le rapport Utilisateurs connectés cette semaine répertorie tous les utilisateurs qui se sont connectés à Salesforce au cours des sept derniers jours. Si les communautés sont activées, vous pouvez ajouter une colonne Communauté afin de déterminer les communautés auxquelles les utilisateurs se sont également connectés.
- Le rapport Documents répertorie les documents qui figurent dans chaque dossier.

- Le rapport Toutes les demandes d'approbation en attente répertorie les demandes d'approbation en attente d'approbation pour chaque processus d'approbation. Le rapport Mes demandes d'approbation déléguées figure dans le dossier Rapports sur les activités.
- Si l'organisation utilise des territoires, le rapport Territoire de l'utilisateur du dossier Rapports sur les territoires récapitule les territoires auxquels des utilisateurs ont été attribués.

Types de rapport

- Créez un rapport personnalisé qui répertorie les rapports de votre organisation et la date de dernière utilisation de chaque rapport. Sélectionnez Rapports administratifs, puis Rapports comme type de rapport.
- Si votre organisation utilise les communautés, vous pouvez générer un rapport sur l'historique des connexions des membres externes de vos communautés.
 1. Créez un rapport personnalisé.
 2. Sélectionnez des rapports administratifs.
 3. Sélectionnez le type de rapport Utilisateurs.
 4. Ajoutez communauté aux colonnes de votre rapport.
 5. Ajoutez un filtre qui inclut les profils d'utilisateurs de communauté.
- Si votre organisation utilise un portail client Salesforce, vous pouvez générer un rapport sur les utilisateurs du portail client :
 1. Créez un rapport personnalisé.
 2. Sélectionnez des rapports administratifs.
 3. Sélectionnez Utilisateurs comme type de rapport.
 4. Ajoutez un Type de licence, un Profil et un Rôle à vos colonnes de rapport. Vous ne pouvez pas générer un rapport sur les rôles d'utilisateurs du portail haut volume car ils n'ont aucun rôle.



Remarque: Les ensembles d'autorisations ne sont pas pris en charge.

Vous pouvez également ajouter le champ Compte du portail Client à vos rapports de compte afin d'afficher les comptes dont les contacts peuvent utiliser le portail.

- Vous pouvez créer des types de rapport personnalisé à partir desquels les utilisateurs peuvent créer des rapports sur les rapports et tableaux de bord de votre entreprise. Lorsque vous définissez un type de rapport personnalisé, sélectionnez Rapports ou Tableaux de bord dans la liste déroulante Objet principal de la page Nouveau type de rapport personnalisé.

Conseils relatifs aux rapports administratifs

- Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Gérer les utilisateurs internes » peuvent créer un rapport personnalisé sur les utilisateurs. Ce rapport répertorie tous les détails des tentatives de connexion des utilisateurs. Les champs appropriés, tels que Date/heure de connexion, Adresse IP source et Statut de connexion, sont regroupés dans la section Historique des connexions de l'étape Sélectionnez les colonnes. Le champ Type de client indique si l'utilisateur s'est connecté via un navigateur Web ou une autre interface telle que Connect pour Lotus Notes ou un portail partenaire. Vous pouvez également identifier les utilisateurs qui ne se sont jamais connectés en définissant des critères de rapport : Sélectionnez le champ Date/heure de connexion et l'opérateur égal, puis laissez la troisième valeur vide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports de campagne

Utilisez des rapports de campagne afin d'analyser vos efforts de marketing. Vous pouvez créer des rapports sur le retour sur investissement de vos campagnes, suivre les personnes que vous avez ciblées avec ces campagnes et celles qui vous ont répondu, ou analyser les opportunités qui ont résulté de vos campagnes.

Fonctions spéciales du dossier Rapports de campagne

Tenez compte des éléments suivants lorsque vous exécutez des rapports de campagne :

Rapports standard

- Sur le rapport personnalisé des détails de campagne et le rapport d'analyse du retour sur investissement des campagnes, vous pouvez inclure les statistiques des hiérarchies de campagnes qui fournissent des valeurs synthétisées pour une campagne parent et toutes les campagnes au-dessous dans la hiérarchie. Si vos campagnes comprennent une liste de sélection personnalisée indiquant le niveau hiérarchique (par exemple, tactique, programme et initiative), vous pouvez exécuter un rapport qui récapitule les données à n'importe quel niveau de hiérarchie sur l'ensemble des campagnes.
- Utilisez les rapports Pistes de la campagne ou Contacts de la campagne pour répertorier les pistes ou contacts associés aux campagnes.
- Utilisez le rapport Membre de campagne pour répertorier les membres de la campagne par campagne.
- Utilisez le rapport d'analyse sur les membres de la campagne pour résumer les informations concernant les personnes qui ont répondu aux campagnes.
- Utilisez le rapport sur le chiffre d'affaires de la campagne pour analyser les opportunités résultant des campagnes. Avec Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, vous pouvez également, dans ce rapport, analyser des produits et des planifications de quantité et de chiffre d'affaires.
- Le rapport d'analyse sur le retour sur investissement des campagnes calcule le RSI et le coût moyen de vos campagnes. Le retour sur investissement est calculé en divisant le bénéfice net ($\text{Nombre total d'opportunités gagnées} - \text{Coût réel}$) par le Coût réel. Le retour sur investissement obtenu est exprimé en pourcentage.
- Utilisez le rapport de campagne avec des opportunités influencées pour consulter les opportunités qui ont été influencées par plusieurs campagnes.



Remarque: Le rapport de campagne avec des opportunités influencées respecte les règles de partage des comptes, des contrats et des campagnes. Les objets comportant des règles de partage définies comme privées ne s'affichent pas dans le rapport.

Types de rapport

- Utilisez le type de rapport personnalisé Campagnes avec membres afin de créer un rapport contenant des informations sur les pistes et les contacts de plusieurs campagnes. Utilisez le rapport Campagne particulière pour voir les contacts et les pistes d'une campagne en particulier. Ces rapports ne sont disponibles que pour les utilisateurs autorisés à lire les contacts et les pistes.
- Utilisez le rapport Campagnes avec des informations de pistes et de pistes converties pour consulter des informations sur la durée de vie d'une piste triées par la ou les campagnes.
- Utilisez le rapport de campagne avec des opportunités influencées pour consulter les opportunités qui ont été influencées par plusieurs campagnes.

Conseils pour les rapports de campagne

- Certains rapports vous permettent de limiter les données à une seule campagne en utilisant l'icône de recherche pour sélectionner une campagne. Si l'utilisateur exécutant un rapport n'est plus autorisé à afficher la campagne sélectionnée, le rapport n'affiche aucun résultat. Ce comportement de rapport est semblable à ce qui se passe lors de la suppression d'une campagne.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

- La valeur `Statut du membre` représente le statut de la piste ou du contact, en ce qui concerne cette campagne. Le propriétaire de la campagne peut créer jusqu'à 50 valeurs de statut de membre. Les valeurs exemple de statut de membre comprennent « Planifié », « Envoyé » ou « Participé ». De plus, vous pouvez désormais ajouter les champs `Première association du membre`, `Répondu` et `Première réponse du membre` aux rapports de campagne. Ces champs permettent de savoir si le membre a répondu à la campagne, et de voir les dates auxquelles il a été ajouté à la campagne et a initialement répondu à la campagne.
- La valeur `Dernière activité` de la campagne représente la date d'échéance de l'activité la plus récente dans un enregistrement. Les activités passées ou futures suivantes déterminent cette date :
 - tout événement
 - Tâches closes

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports sur les fichiers et les contenus

Exécutez des rapports sur les fichiers et les contenus afin d'analyser l'engagement des utilisateurs avec les fichiers et Salesforce CRM Content.

Rapports sur les fichiers et les contenus standard

Exécutez les rapports pré-intégrés ci-dessous sur les fichiers et les contenus.

Auteurs de contenu

Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web que chaque auteur a publié dans Salesforce CRM Content.

Période de publication du contenu

Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web publiés dans une bibliothèque au cours d'une période donnée.

Téléchargements de fichiers et de contenus

Déterminez quels fichiers les utilisateurs ont téléchargés et à quelle date.

Engagement de fichiers et de contenus

Déterminez le nombre de téléchargements, de partages, de mentions J'aime et de commentaires associés à un fichier.

Liens de fichier et de contenu

Observez les fichiers que partagent les utilisateurs à l'aide de livraisons de contenu ou avec **Partager via un lien**. Pour chaque lien, affichez la date de création, la date d'expiration, la date de dernière visite, s'il est protégé par mot de passe ainsi que le nombre total de visites. Chaque ligne du rapport est accessible aux utilisateurs hors de votre organisation.

Administrateurs de bibliothèque

Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web dans chaque bibliothèque, ainsi que le volume total de stockage de fichiers utilisé par chaque bibliothèque.

Contenu de bibliothèque

Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web dans chaque bibliothèque, ainsi que le volume total de stockage de fichiers utilisé par chaque bibliothèque.

Téléchargements de contenu les plus fréquents

Déterminez quels fichiers et packs de contenu sont les plus téléchargés, et quels liens Web et documents Google sont les plus ouverts.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Contenu ayant le plus grand nombre d'abonnements

Déterminez quels fichiers, packs de contenu, documents Google et liens Web ont le plus grand nombre d'abonnés.

Contenu périmé

Déterminez quels fichiers n'ont pas été téléchargés ou révisés récemment.

Types de rapport sur les fichiers et les contenus

Élaborez des rapports standard sur les fichiers et les contenus.

Rapport de contenu

Créez un rapport sur Salesforce CRM Content.

Champ	Description
Archivé	Indicateur précisant si un fichier a été archivé. En archivant un fichier, vous le retirez de sa bibliothèque mais ne le supprimez pas définitivement de Salesforce CRM Content. Les fichiers archivés peuvent être restaurés si nécessaire.
Contenu créé par	Contributeur qui a publié le fichier, le pack de contenu, le document Google ou le lien Web.
ID du contenu	Identifiant vous permettant de regrouper par fichier plutôt que par version. Il n'est pas garanti que le Titre du contenu soit unique car des versions multiples du même fichier peuvent avoir des titres différents.
Date de publication du contenu	Date à laquelle un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web a été publié pour la première fois.
Titre du contenu	Titre d'un fichier, d'un pack de contenu, d'un document Google ou d'un lien Web.
Type d'enregistrement	Titre du type d'enregistrement associé au fichier, au pack de contenu, au document Google ou au lien Web.
Contenu présenté	Marqueur indiquant si un élément de contenu est présent.
Taille de contenu individuel (Mo)	Taille d'un fichier individuel, à l'exclusion des autres versions du même fichier.
Date du dernier abonnement	Date de l'abonnement le plus récent au contenu.
Nombre de téléchargements	Nombre de fois qu'un fichier a été téléchargé ou le nombre total de téléchargements sur une bibliothèque. Nombre d'ouvertures d'un document Google ou d'un lien Web, et leur inclusion dans ce décompte.  Conseil: Pour afficher les utilisateurs qui ont téléchargé un fichier donné, accédez à la page de détail du contenu du fichier, puis cliquez sur l'onglet Téléchargements.
Nombre de votes négatifs	Nombre de votes défavorables.
Nombre de votes positifs	Nombre de votes favorables.
Nombre d'abonnements	Nombre d'utilisateurs qui se sont abonnés à un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web, ou le nombre total d'abonnements à une bibliothèque.

Champ	Description
Nombre de versions	Nombre de fois qu'une nouvelle version d'un fichier a été publiée.
Cote globale	Le nombre de votes positifs moins le nombre de votes négatifs. Par exemple, si un fichier contient deux votes positifs et aucun vote négatif, sa Cote globale est 2.
Balise	Balise Salesforce CRM Content attribuée à un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web.
Taille de contenu totale (Mo)	Taille d'un fichier, incluant toutes les versions du fichier.
Date de la révision de la version	Date et heure auxquelles une nouvelle version du fichier a été publiée.
Version révisée par	Contributeur ayant publié la version du fichier.
Nom de bibliothèque	Nom de la bibliothèque.
Date de création de la bibliothèque	Date et heure auxquelles la bibliothèque a été créée.

Bibliothèque et rapport utilisateur

Créez une liste des utilisateurs attribués à des bibliothèques.

Champ	Description
Administrateur	Indique si l'utilisateur est administrateur ou non d'une bibliothèque.
Groupe	Indique si le membre de la bibliothèque est utilisateur unique ou non, ou un groupe public.
Bibliothèque créée	Date et heure de création de la bibliothèque.
Nom de bibliothèque	Nom de la bibliothèque.
Nom du membre	Nom et prénom du membre de la bibliothèque.

Rapport sur les fichiers et les contenus

Créez un rapport sur les fichiers chargés dans votre organisation.

Champ	Description
Archivé	Indique si un fichier a été archivé ou non. L'archivage d'un fichier entraîne sa suppression de sa bibliothèque, mais ne le supprime pas définitivement de Salesforce CRM Content. Les fichiers archivés peuvent être restaurés si nécessaire.
Titre	Titre d'un fichier, d'un pack de contenu, d'un document Google ou d'un lien Web.
Créé par	Utilisateur qui a chargé le fichier, le pack de contenu, le document Google ou le lien Web.
Date de téléchargement	Date du premier téléchargement du fichier.
Téléchargé par	Utilisateur qui a téléchargé le fichier.

Champ	Description
Type d'utilisateur du téléchargement	Type du profil de l'utilisateur qui a téléchargé le fichier.
Type de fichier	Type MIME du fichier téléchargé.
ID	Identifiant permettant de regrouper par fichier plutôt que par version. Le Titre n'est pas nécessairement unique car plusieurs versions du même fichier peuvent avoir des titres différents.
Dernière révision par	Dernier utilisateur qui a modifié ou chargé une nouvelle version du fichier.
Date de dernière révision	Date de la dernière révision du fichier.
Mentions J'aime	Nombre de mentions J'aime attribuées à des publications de fichiers. Ce nombre n'inclut pas les mentions J'aime des commentaires sur la publication du fichier.
Liens	Nombre de liens externes du fichier qui ont été créés. Les liens externes sont créés lorsqu'un utilisateur partage un fichier via Partager via un lien ou lorsqu'un utilisateur partage un contenu depuis une bibliothèque en utilisant une livraison de contenu.
Commentaires de la publication	Nombre de commentaires écrits sur des publications de fichier dans des fils.
Publications	Nombre de publications du fichier dans un fil. Ce nombre n'inclut pas les utilisations du fichier en tant que pièce jointe à des commentaires dans des publications.
Date de publication	Date à laquelle un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web a été publié ou chargé pour la première fois.
Partages	Nombre de fois que le fichier a été publié dans le fil d'un utilisateur, partagé via Partager avec des personnes et partagé via Partager avec des groupes .
Taille (Mo)	Taille en mégaoctets de la dernière version du fichier.
Total téléchargements	Nombre de téléchargements du fichier.
Taille totale (Mo)	Taille cumulée de toutes les versions chargées du fichier.
Versions	Nombre de versions chargées du fichier.

Conseils relatifs à l'utilisation des rapports sur les fichiers et les contenus

- Les utilisateurs Salesforce CRM Content dont l'option **Gérer du contenu** est cochée dans leur autorisation de bibliothèque peuvent trier les données de rapport en fonction des bibliothèques auxquelles ils ont accès (« Mes bibliothèques ») ou en fonction de toutes les bibliothèques d'une organisation (« Toutes les bibliothèques »). Les utilisateurs ne disposant pas de l'option **Gérer du contenu** ne peuvent trier les données qu'en fonction des bibliothèques auxquelles ils ont accès.
- Triez des rapports personnalisés en fonction du **nom de la bibliothèque** pour consulter les données des fichiers individuels ainsi que les récapitulatifs des bibliothèques tels que le volume total de stockage utilisé et le nombre total de téléchargements.
- Triez en fonction de l'**ID du contenu** pour consulter les données d'un document particulier.

- Si vous avez des utilisateurs du portail client ou du portail partenaire disposant de l'autorisation « Créer des bibliothèques », exécutez le rapport Administrateurs de bibliothèque pour déterminer les nouvelles bibliothèques qui ont été créés par des utilisateurs du portail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports de prévision

Les rapports de prévision présente des informations sur les données de prévisions personnalisables.

-  **Remarque:** Ces informations s'appliquent aux prévisions personnalisables, pas aux prévisions collaboratives.
-  **Remarque:** Si le dossier Rapports de prévision ne s'affiche pas, il se peut que votre organisation n'ait pas activé les prévisions personnalisables. Les prévisions personnalisables comprennent cinq types de rapport standard. Vous ne pouvez pas créer des types de rapport personnalisé avec les prévisions personnalisables.

Fonctions spéciales du dossier Rapports des prévisions personnalisables

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports de prévisions personnalisables :

Rapports standard

Créez le rapport de l'historique des prévisions pour afficher des informations sur les prévisions que vous avez déjà soumises. Sélectionnez *Toutes les prévisions* pour afficher l'état des prévisions après chaque mise à jour. Choisissez l'option *Dernières prévisions* pour afficher uniquement l'état des prévisions actuel.

Types de rapport

- Lorsque vous créez un rapport de prévision personnalisé, sélectionnez le type de rapport **Prévisions personnalisables : Prévisions d'opportunité** pour inclure des informations sur les opportunités qui contribuent à la prévision.
- Vous pouvez inclure des champs utilisateur personnalisés dans des rapports de prévision d'opportunités personnalisés sous forme de colonnes et de valeurs de colonne. Les champs utilisateur personnalisés sont disponibles sous la forme d'informations personnalisées sur le responsable de l'opportunité ou le responsable du compte. L'étiquette de champ personnalisé est utilisée à la fois pour les informations sur le responsable de l'opportunité et sur le responsable du compte, ce qui peut prêter à confusion si tous deux figurent sur le même rapport et possèdent des étiquettes de champ similaires.
- Si vous disposez de l'autorisation Afficher toutes les prévisions, l'historique prévisionnel et les résumés incluent les données de tous les utilisateurs pour la hiérarchie des prévisions choisie, y compris les utilisateurs des branches de la hiérarchie des prévisions dépourvues de responsable de prévisions.

Conseils relatifs aux rapports des prévisions personnalisables

- Vous devez indiquer un intervalle de génération de rapports par exercice fiscal ou par date.
- Les rapports de prévision incluent les opportunités privées.
- Les montants d'opportunité figurent dans les rapports de prévision si l'opportunité est définie pour être close au cours de la période de prévision.
- Les rapports de prévision contiennent uniquement les opportunités définies pour être closes dans la période de prévision, sauf celles attribuées à la catégorie de prévision Omise.
- Créez le récapitulatif prévisionnel pour afficher des informations sur les montants de la prévision sans détailler les opportunités qui contribuent à ces montants.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

- Si l'organisation utilise des territoires, vous pouvez créer des rapports de prévision personnalisés récapitulant les informations par nom de territoire.
- Vous pouvez afficher un rapport de prévision des opportunités basé sur la hiérarchie de prévisions en faisant défiler cette hiérarchie vers le bas.

1. Sélectionnez le rôle ou territoire souhaité dans les liens de **hiérarchie**.
2. Choisissez les équipes ou les utilisateurs de prévision appropriés dans les sections **Afficher les opportunités dont est responsable** ou **Afficher les prévisions dont est responsable** au sommet du rapport.
3. Cliquez à nouveau sur **Exécuter le rapport** pour actualiser les données du rapport en fonction des paramètres choisis.

Par exemple, pour afficher les informations sur vos opportunités, y compris les remplacements de montants ou de quantités d'opportunités, ainsi que les remplacements des utilisateurs inférieurs dans la hiérarchie des prévisions, définissez le lien **Hiérarchie** sur votre rôle de prévision. Pour consulter les informations sur les opportunités d'une personne inférieure dans la hiérarchie des prévisions, naviguez jusqu'à ce rôle.

 **ATTENTION:** La vue Mon équipe affiche les prévisions sur plusieurs niveaux de hiérarchie. Par conséquent, les valeurs peuvent être incluses dans le total prévisionnel d'un subordonné et d'un responsable de prévision. Des valeurs supérieures aux valeurs prévues sont donc susceptibles d'apparaître dans le total de colonne, car les montants des subordonnés sont inclus plusieurs fois dans le total.

 **Remarque:** Cliquez sur **Afficher la hiérarchie** pour afficher la hiérarchie des rôles de votre organisation au-dessus des résultats de rapport. Vous pouvez utiliser la hiérarchie des rôles pour partager des données de rapport avec des personnes de niveaux différents dans la hiérarchie. Par exemple si vous affichez **PDG > Vice-Président des ventes internationales > Directeur des opérations commerciales**, vous affichez uniquement les données du rôle Directeur des opérations commerciales. Cliquez sur le nom d'un rôle pour afficher et partager les données visibles pour les personnes de ce rôle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports sur les pistes

Utilisez les rapports sur les pistes pour afficher des informations sur l'origine et le statut des pistes, le temps de réponse aux pistes, les pistes négligées et l'historique des champs de piste.

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les pistes

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les pistes :

Rapports standard

Choisissez le type de rapport sur l'historique des pistes pour suivre l'historique des champs standard et personnalisés au niveau des pistes dont les historiques de champ doivent être suivis. Utilisez ce rapport pour afficher les anciennes valeurs et les nouvelles valeurs des champs suivis.

 **Conseil:** Si vous êtes autorisé à créer et à personnaliser des rapports, vous pouvez utiliser la liste déroulante **Afficher** d'un rapport sur l'historique des pistes pour afficher les données d'historique des pistes en fonction des options suivantes : Mes pistes, Les pistes de mon équipe, Pistes appartenant à l'utilisateur, Pistes appartenant à la file d'attente et Toutes les pistes.

Conseils pour les rapports sur les pistes

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

- Limitez la vue du rapport à l'option Les pistes de mon équipe pour n'afficher que les pistes dont sont responsables les utilisateurs qui vous sont hiérarchiquement rattachés.
- Les rapports sur les pistes peuvent afficher toutes les pistes, converties ou non. Pour limiter le rapport aux pistes non converties, paramétrez les critères de filtre sur la valeur Converti est égal à 0.
- La valeur Dernière activité de la piste représente la date d'échéance de l'activité la plus récente dans un enregistrement. Les activités passées ou futures suivantes déterminent cette date :
 - tout événement
 - Tâches closes
- Vous pouvez créer un rapport pour les informations de piste et exporter ces données vers Excel, puis effectuer un publipostage en masse avec Microsoft® Word.

Limitations des rapports de piste

- Vous ne pouvez pas utiliser de conditions de filtrage pour effectuer une recherche sur les résultats des champs Ancienne valeur et Nouvelle valeur.
- Vous ne pouvez pas utiliser une logique de filtrage si vous filtrez par Champ/Événement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports sur les opportunités

Les rapports d'opportunité fournissent des informations sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser un rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.

DANS CETTE SECTION :

1. [Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités](#)

Les rapports sur les opportunités peuvent inclure tous les champs d'opportunité ainsi que des colonnes supplémentaires contenant d'autres informations.

2. [Rapports sur les opportunités standard](#)

Les rapports sur les opportunités standard permettent de générer des rapports sur les en-cours et l'historique des opportunités, les sources des opportunités, les types d'opportunité et davantage.

3. [Types de rapport d'opportunité](#)

Les types de rapport fournissent un modèle de rapport que vous pouvez personnaliser afin de capturer les données uniques que vous recherchez sans créer un rapport de toute pièce. De nombreux types de rapport personnalisés sur des opportunités contiennent des informations d'objets associés, notamment des produits, des partenaires et des devis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Les rapports sur les opportunités peuvent inclure tous les champs d'opportunité ainsi que des colonnes supplémentaires contenant d'autres informations.

- Vous pouvez utiliser les colonnes suivantes pour présenter des détails supplémentaires :
 - **Ancienneté** - pour une opportunité ouverte, indique le nombre de jours depuis sa création. Pour une opportunité fermée, la valeur d'ancienneté indique le nombre de jours entre les dates de création et de clôture.
 - **Durée de l'étape** - indique le nombre de jours passé par l'opportunité à l'étape affichée dans la colonne **Étape**. Vous pouvez exécuter le rapport sur la durée de l'étape d'opportunité pour connaître le temps passé à chaque étape par une opportunité.
 - **Dernière activité** - date d'échéance la plus récente d'une activité dans l'enregistrement de l'opportunité, qui comprend tous les événements ou tâches fermées de l'opportunité.
- Si votre organisation utilise les prévisions ou les prévisions personnalisables, les options de rapports sur les prévisions sont associées aux options des rapports sur les opportunités dans les dossiers de rapports standard et dans l'assistant de rapport personnalisé. Les opportunités appartenant à des utilisateurs sans aucun rôle hiérarchique dans votre organisation sont ignorées dans les rapports sur les opportunités, les prévisions et les ventes. Cette restriction ne s'applique pas aux organisations avec les éditions Personal ou Group, qui n'ont aucune hiérarchie de rôles. Les rapports qui incluent la colonne **Partenaire** (à l'exception du rapport sur les opportunités associées aux partenaires) affichent uniquement le partenaire principal de l'opportunité.
- Les champs **Produit** de l'opportunité ne sont pas tous disponibles dans des filtres de rapport. Par exemple, le champ **Famille de produits** n'est pas disponible dans des filtres de rapport **Produit** de l'opportunité, car il est associé à cet objet via l'objet **Entrée du catalogue de prix**. Pour rendre le champ **Famille de produits** disponible dans des filtres de rapport **Produit** de l'opportunité (pour des rapports de vente croisée ou de vente incitative), créez un champ de formule personnalisé pour stocker son contenu et utilisez ce champ dans votre filtre. Dans les paramètres de gestion d'objet des opportunités, accédez à la zone des champs, puis créez un champ personnalisé de type **Formule**, en veillant à utiliser le type de renvoi **Texte** et `TEXT (PricebookEntry.Product2.Family)` pour votre formule.
- Dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, les liens **Hiérarchie** permettent de parcourir les résultats des rapports en fonction des hiérarchies de rôles ou de territoires.
- Si votre organisation utilise la gestion des territoires, le filtre **Hiérarchie** des rapports d'opportunités permet d'afficher les données en fonction des hiérarchies de rôles ou de territoires. En outre, le filtre **Territoires** permet d'afficher les opportunités de tous les territoires ou les opportunités sans territoire associé.
- Vous pouvez inclure le champ **Source de la campagne principale** dans tous les rapports standard sur les opportunités. Ce champ est contrôlé par la sécurité au niveau du champ.
- Utilisez le filtre **Vue** pour limiter les résultats des rapports sur les opportunités. Ces options d'affichage peuvent varier selon l'édition et la configuration choisies par votre organisation.
 - **Mes opportunités** : n'affiche que vos opportunités.
 - **Les opportunités de vente de mon équipe** : affiche les opportunités pour lesquelles vous êtes membre de l'équipe d'opportunité.
 - **Les opportunités de mon équipe de vente et mes opportunités** : affiche vos opportunités et celles pour lesquelles vous êtes membre de l'équipe d'opportunité.
 - **Les opportunités de mon équipe** : affiche vos opportunités et les opportunités dont sont responsables tous vos subordonnés dans la hiérarchie de rôles.

Si votre organisation utilise la gestion des territoires, l'effet de cette option dépend de la valeur du filtre **Hiérarchie** ci-dessus. Si vous sélectionnez **Rôle**, vos opportunités et celles de tous vos subordonnés s'affichent dans la hiérarchie de rôles. Si vous sélectionnez **Territoire**, les opportunités dont vous êtes propriétaire et toutes les opportunités appartenant aux descendants de vos territoires s'affichent.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

- Mon équipe vente et ses opportunités : pour les utilisateurs qui vous sont hiérarchiquement rattachés, affiche les opportunités dont ils sont propriétaires et celles pour lesquelles ils sont membres de l'équipe d'opportunité.
- Mes territoires : pour les entreprises utilisant la gestion des territoires, cette option affiche les opportunités appartenant aux territoires auxquels vous êtes affecté.
- Toutes les opportunités : affiche toutes les opportunités auxquelles vous avez accès.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapports sur les opportunités](#)

[Types de rapport d'opportunité](#)

[Rapports sur les opportunités standard](#)

Rapports sur les opportunités standard

Les rapports sur les opportunités standard permettent de générer des rapports sur les en-cours et l'historique des opportunités, les sources des opportunités, les types d'opportunité et davantage.

1. Dans le volet **Dossiers** sous l'onglet **Rapports**, sélectionnez **Rapports d'opportunité**.
2. Cliquez sur le rapport qui vous intéresse.

Nom du rapport	Description
Opportunités fermées	Opportunités gagnées
Opportunités par type	Types d'opportunité disponibles.
Historique du champ d'opportunité	Historique de champ des opportunités. Disponible uniquement si votre organisation suit ces informations.
Historique d'opportunité	Modifications du statut des opportunités. Disponible uniquement si votre organisation suit ces informations.
Tendance d'en-cours d'opportunité	Un instantané historique de vos opportunités ; les montants d'opportunité sont regroupés par étape historique pour les mois spécifiés. Ce rapport est disponible uniquement dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition.
En-cours de l'opportunité	Opportunités par étape.
Encours d'opportunités avec des parts	Opportunités résumées par informations sur les parts, notamment l'utilisateur attribué et le pourcentage.
Produit d'opportunité	Opportunités par mois et par produit.
Rapport de produit d'opportunité avec des parts	Attributions et pourcentages de parts pour chaque produit. Vous pouvez également résumer des informations par les champs suivants :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécuter des rapports

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Nom du rapport	Description
	- Prix total de la part : pourcentage de la part multiplié par le prix total. - Montant planifié attendu de la part : prix total de la part multiplié par la probabilité.
Rapport de planification d'opportunité avec des parts	Opportunités par mois, comprenant les pourcentages de parts de l'équipe d'opportunité. Pour accéder à ce rapport, la planification de produit doit être activée pour votre organisation. Vous pouvez également résumer des informations par les champs suivants : - Prix total de la part : pourcentage de la part multiplié par le prix total. - Montant planifié de la part : pourcentage de la part multiplié par le montant planifié. - Montant planifié attendu de la part : prix total de la part multiplié par la probabilité. - Montant planifié attendu de la part : montant planifié de la part multiplié par la probabilité.
Sources d'opportunité	Sources de vos opportunités.
Durée d'étape d'opportunité	Durée d'une opportunité à chaque étape.
Équipes d'opportunité	Informations relatives aux opportunités et aux équipes d'opportunité auxquelles vous appartenez.
Opportunités partenaires	Tous les partenaires associés à une opportunité ou uniquement les partenaires principaux. Pour limiter vos résultats aux partenaires principaux, personnalisez le rapport et saisissez <i>Principal égal True</i> dans la page des critères de l'assistant de rapport.
Opportunités bloquées	Opportunités en cours regroupées par étape puis triées par ancienneté.

3. Exécutez le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapports sur les opportunités](#)

[Types de rapport d'opportunité](#)

[Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités](#)

Types de rapport d'opportunité

Les types de rapport fournissent un modèle de rapport que vous pouvez personnaliser afin de capturer les données uniques que vous recherchez sans créer un rapport de toute pièce. De nombreux types de rapport personnalisés sur des opportunités contiennent des informations d'objets associés, notamment des produits, des partenaires et des devis.

DANS CETTE SECTION :

[Rapports sur les opportunités](#)

Afficher des informations standard sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.

[Rapport sur les opportunités associées à des rôles de contact](#)

Afficher les informations sur les contacts associés à vos opportunités, qui comprennent le nom, le titre et le rôle.

[Rapport sur les opportunités associées à des rôles du contact et des produits](#)

Afficher les informations sur les contacts et les opportunités associés à un produit sélectionné. Vous devez sélectionner un produit avec lequel filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

[Rapport sur les opportunités associées à des concurrents](#)

Affichez les informations sur les concurrents de votre société pour les opportunités, qui comprennent leurs points forts et leurs faiblesses.

[Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques](#)

Le rapport sur les opportunités avec des tendances historiques est un type de rapport personnalisé conçu pour faciliter l'analyse des tendances historiques de vos encours.

[Rapport sur l'historique des champs d'opportunité](#)

Afficher les informations sur l'historique des modifications des champs d'opportunité clés, qui comprennent les anciennes et les nouvelles valeurs, ainsi que les changements de date effectués.

[Rapport sur l'historique des opportunités](#)

Affichage des informations sur l'historique de vos opportunités, étapes et date de fermeture incluses.

[Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité](#)

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs rôles, organisés par opportunité.

[Rapport d'opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits](#)

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs produits, organisés par opportunité. Vous devez spécifier un produit ou un membre d'équipe de vente pour filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

[Rapport sur les opportunités associées à des partenaires](#)

Affichez les informations sur les partenaires de votre équipe dans vos opportunités, qui comprennent le nom de l'opportunité, le montant et le rôle de partenaire.

[Rapport sur les opportunités associées à des produits](#)

Afficher les informations sur les produits associés à vos opportunités, qui comprennent le nom de produit et l'étape d'opportunité.

[Rapport sur les tendances d'opportunité](#)

Afficher les informations sur les tendances partagées par vos opportunités en cours.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécuter des rapports

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

[Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis](#)

Afficher les détails sur les fichiers PDF de devis créés pour chaque devis associé à une opportunité. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que l'utilisateur ayant créé ou modifié en dernier chaque fichier PDF de devis répertorié.

[Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis](#)

Afficher les détails sur les devis associés à des opportunités et sur les éléments de ligne de chaque devis. Les paramètres par défaut fournissent les informations les plus fréquemment utilisées de chaque objet, mais vous pouvez personnaliser le rapport afin d'afficher n'importe quel champ d'opportunité, de devis ou d'élément de ligne de devis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Sélection d'un type de rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

[Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités](#)

Rapports sur les opportunités

Afficher des informations standard sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.



Remarque: Cliquez sur **Afficher la hiérarchie** pour afficher la hiérarchie des rôles de votre organisation au-dessus des résultats de rapport. Vous pouvez utiliser la hiérarchie des rôles pour partager des données de rapport avec des personnes de niveaux différents dans la hiérarchie. Par exemple si vous affichez **PDG > Vice-Président des ventes internationales > Directeur des opérations commerciales**, vous affichez uniquement les données du rôle Directeur des opérations commerciales. Cliquez sur le nom d'un rôle pour afficher et partager les données visibles pour les personnes de ce rôle.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	- Nom d'opportunité - Montant - Date de clôture - Étape - Ancienneté - Type - Probabilité (%) - Origine de la piste - Période fiscale - Étape suivante

Type d'information d'objet	Colonnes
	Date de création
Informations sur le responsable de l'opportunité	- Responsable de l'opportunité - Rôle de responsable
Informations sur le compte	Nom du compte

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités associées à des rôles de contact

Afficher les informations sur les contacts associés à vos opportunités, qui comprennent le nom, le titre et le rôle.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	Nom d'opportunité
Informations sur le responsable de l'opportunité	Responsable de l'opportunité
Compte : Informations générales	Nom du compte
Rôle du contact : Informations générales	- Titre - Prénom - Nom
Rôle du contact : Téléphone / Télécopie / E-mail	- Téléphone - E-mail
Rôle du contact : Adresse	- Adresse postale (rue) - Ville - Département/Région (courrier) - Code postal

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Type d'information d'objet**Colonnes**

- Pays

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités associées à des rôles du contact et des produits

Afficher les informations sur les contacts et les opportunités associés à un produit sélectionné. Vous devez sélectionner un produit avec lequel filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées**Type d'information d'objet****Colonnes**

Opportunité : Informations

- Nom d'opportunité

Informations sur le produit

- Nom du produit

Informations sur le responsable de l'opportunité

- Responsable de l'opportunité

Compte : Informations générales

- Nom du compte

Rôle du contact : Général

- Titre
- Prénom
- Nom

Rôle du contact : Téléphone / Télécopie / E-mail

- Téléphone
- E-mail

Rôle du contact : Adresse

- Adresse postale (rue)
- Ville
- Département/Région (courrier)
- Code postal

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Type d'information d'objet**Colonnes**

- Pays

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités associées à des concurrents

Affichez les informations sur les concurrents de votre société pour les opportunités, qui comprennent leurs points forts et leurs faiblesses.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Colonnes sélectionnées**Type d'information d'objet****Colonnes**

Informations sur l'opportunité

- Nom d'opportunité
- Date de clôture
- Montant

Informations sur le concurrent

- Nom du concurrent
- Forces
- Faiblesses

Compte : Informations générales

- Nom du compte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques

Le rapport sur les opportunités avec des tendances historiques est un type de rapport personnalisé conçu pour faciliter l'analyse des tendances historiques de vos encours.

Nous avons sélectionné pour vous quelques champs d'opportunité les plus utiles dans le rapport par défaut :

Montant

Montant total prévisionnel des ventes. Pour les organisations qui utilisent plusieurs devises, le montant est indiqué dans la devise personnelle par défaut. Modifiez la liste de sélection *Devise de l'opportunité* pour suivre le montant dans une autre devise.

Date de clôture

Date à laquelle vous comptez fermer l'opportunité. Vous pouvez saisir une date ou la sélectionner dans le calendrier qui s'affiche lorsque vous cliquez sur le champ.

Étape

Étape actuelle de l'opportunité basée sur les sélections que vous effectuez dans une liste prédéfinie, par exemple Prospect ou Proposition.

Probabilité

Pourcentage de confiance estimée dans la conclusion de l'opportunité.

Catégorie de prévision

Nom de catégorie de prévision affichée dans les rapports, les pages de détail et de modification d'opportunité, les recherches d'opportunités et les vues de listes d'opportunités. Le paramètre d'une opportunité est lié à son *Étape*.



Remarque: Si vous modifiez ce type de rapport, il n'est plus automatiquement mis à jour. Si vous supprimez ce type de rapport, il est régénéré.

Rapport sur l'historique des champs d'opportunité

Afficher les informations sur l'historique des modifications des champs d'opportunité clés, qui comprennent les anciennes et les nouvelles valeurs, ainsi que les changements de date effectués.



Remarque: Vous devez activer et configurer le suivi de l'historique des champs et sélectionner des champs pour pouvoir utiliser le rapport sur le Suivi de l'historique des champs.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Données d'historique	- Date de modification - Nouvelle valeur - Modifié par - Champ / événement - Ancienne valeur
Champs d'opportunité	Nom d'opportunité

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

ET

Gérer les types de rapport personnalisé

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Type d'information d'objet**Colonnes**

Informations sur le responsable de l'opportunité

- Responsable de l'opportunité

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)[Limitez les résultats d'un rapport](#)[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur l'historique des opportunités

Affichage des informations sur l'historique de vos opportunités, étapes et date de fermeture incluses.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Colonnes sélectionnées**Type d'information d'objet****Colonnes**

Informations sur l'opportunité

- Nom d'opportunité

Informations sur le responsable de l'opportunité

- Responsable

Informations sur l'historique des opportunités

- De l'étape
- Montant
- Date de dernière modification
- A l'étape
- Probabilité (%)
- dernière modification par
- Date de clôture

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)[Limitez les résultats d'un rapport](#)[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs rôles, organisés par opportunité.

 **Remarque:** Vous devez activer et configurer une équipe de vente pour utiliser le rapport Opportunités associées aux équipes d'opportunité.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	Nom d'opportunité
Informations sur le membre d'équipe	- Nom du membre d'équipe - Rôle de l'équipe

 **Remarque:** Si votre administrateur a créé des champs d'équipe d'opportunité personnalisés, ils peuvent être inclus dans le Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport d'opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs produits, organisés par opportunité. Vous devez spécifier un produit ou un membre d'équipe de vente pour filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	Nom d'opportunité
Informations sur le produit	Nom du produit
Informations sur le membre d'équipe	Nom du membre d'équipe

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Type d'information d'objet**Colonnes**

- Rôle de l'équipe

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités associées à des partenaires

Affichez les informations sur les partenaires de votre équipe dans vos opportunités, qui comprennent le nom de l'opportunité, le montant et le rôle de partenaire.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Colonnes sélectionnées**Type d'information d'objet****Colonnes**

Informations sur l'opportunité

- Nom d'opportunité
- Date de clôture
- Montant

Informations sur le responsable de l'opportunité

- Responsable de l'opportunité

Informations sur le partenaire

- Propriétaire partenaire
- Rôle du partenaire
- Partenaire

Informations sur le compte

- Responsable du compte
- Nom du compte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités associées à des produits

Afficher les informations sur les produits associés à vos opportunités, qui comprennent le nom de produit et l'étape d'opportunité.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Matrice

Champs récapitulatifs

Prix total (somme)

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	- Nom d'opportunité - Montant - Date de clôture - Étape - Ancienneté - Type - Probabilité - Date de création
Informations sur le produit	- Nom du produit - Code du produit - Quantité - Produit actif - Prix de vente - Date du produit - Description du produit - Prix total - Produit : Mois - Prix catalogue
Informations sur le responsable de l'opportunité	- Responsable de l'opportunité - Rôle de responsable
Compte : Informations générales	Nom du compte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les tendances d'opportunité

Afficher les informations sur les tendances partagées par vos opportunités en cours.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Matrice

Regroupements

Le rapport par défaut indique les lignes groupées par `Étape historique` et les colonnes groupées par `A compter de la date`.

Champs récapitulatifs

`Montant historique (somme)`

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	Nom d'opportunité
Informations sur les tendances des opportunités	- Montant historique - A compter de la date - Étape historique
Informations sur le responsable de l'opportunité	Afficher les informations sur les tendances partagées par vos opportunités en cours.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis

Afficher les détails sur les fichiers PDF de devis créés pour chaque devis associé à une opportunité.

Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées.

Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que l'utilisateur ayant créé ou modifié en dernier chaque fichier PDF de devis répertorié.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Regroupement

Le rapport par défaut indique les devis et les fichiers PDF de devis groupés par `Nom d'opportunité`.

Éditions

Devis sont disponibles avec : Salesforce Classic

Devis sont disponibles avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition, et **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	Nom d'opportunité
Informations sur le devis	- Nom de devis - Synchronisation en cours...
Informations sur le fichier PDF de devis	- Fichier PDF de devis : Date de création - Fichier PDF de devis : Nom - Fichier PDF de devis : Remise - Fichier PDF de devis : Total général

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis

Afficher les détails sur les devis associés à des opportunités et sur les éléments de ligne de chaque devis. Les paramètres par défaut fournissent les informations les plus fréquemment utilisées de chaque objet, mais vous pouvez personnaliser le rapport afin d'afficher n'importe quel champ d'opportunité, de devis ou d'élément de ligne de devis.

Si votre organisation utilise la fonctionnalité multidevises ou la gestion des devises avancée, vous disposez d'options supplémentaires pour personnaliser ce rapport. Lors de la sélection de colonnes de rapport, vous pouvez sélectionner la version « convertie » d'un montant ou une colonne total afin de présenter les valeurs converties dans une autre devise. Choisissez la devise que vous souhaitez convertir sous Paramètres avancés en sélectionnant vos critères de rapport.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Champs récapitulatifs

Montant (somme)

Remise du devis (somme)

Regroupements

Le rapport par défaut présente les résultats classés par Nom d'opportunité puis par Nom de devis. Chaque élément de ligne de devis est répertorié sous son devis associé.

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	Nom d'opportunité

Éditions

Devis sont disponibles avec : Salesforce Classic

Devis sont disponibles avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition, et **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud

Type d'information d'objet	Colonnes
	Montant
Informations sur le devis	- Nom de devis - Remise - Synchronisation en cours... - Statut
Informations sur l'élément de ligne du devis	- Élément de ligne de devis : Remise - Produit : Nom du produit - Numéro d'élément de ligne - Prix de vente - Prix catalogue - Élément de ligne de devis : Sous-total - Élément de ligne de devis : Prix total

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Rapports sur les opportunités](#)

Rapports sur les produits et les actifs

Utilisez les rapports de produit et d'actif pour afficher des informations sur les produits actuellement installés chez les utilisateurs. Examinez les actifs que possèdent vos clients, répertoriez les requêtes classées pour un actif donné ou identifiez les actifs qui ne sont associés à aucun produit.

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les produits et les actifs

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les produits et les actifs :

Rapports standard

Utilisez le rapport Actifs sans produit, disponible dans le dossier Rapports sur les produits et les actifs, pour répertorier les actifs qui ne sont pas associés à un produit. En fonction de l'utilisation des actifs, ces actifs peuvent représenter les produits de votre concurrent.

Types de rapport

- Pour créer le rapport personnalisé affichant les actifs des clients, cliquez sur **Nouveau rapport** de l'onglet Rapports, puis sélectionnez le type de rapport Comptes avec actifs ou Contacts avec actifs dans la catégorie de types de rapport Comptes et contacts.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

- Pour afficher la liste des requêtes classées pour un actif donné, cliquez sur **Nouveau rapport** de l'onglet Rapports, puis sélectionnez le type de rapport Actifs avec requêtes de l'option Catalogues, Produits et Actifs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapports libre-service

Les rapports Libre-Service vous permettent d'analyser l'efficacité de votre portail libre-service. Examinez le nombre de requêtes actuellement visualisées, le nombre de clients actuellement connectés ou ce que les clients pensent des solutions que vous offrez.



Remarque: Depuis la version Spring '12, le portail libre-service n'est pas disponible pour les nouvelles organisations. Les organisations existantes conservent l'accès au portail libre-service.

Rapports standard

- Le rapport sur l'utilisation du libre-service indique le nombre de requêtes affichées et consignées, le nombre de commentaires qui ont été ajoutés et le nombre de recherches effectuées par les utilisateurs du libre-service.
- Le rapport sur les utilisateurs libre-service fournit des informations sur les clients qui se connectent à votre portail libre-service, y compris le compte associé et la date de la dernière connexion. Vous pouvez également inclure des champs libre-service dans n'importe quel rapport de contact personnalisé.
- Le rapport sur les solutions utiles contient des statistiques provenant des portails libre-service qui affichent des solutions. Sur chaque page de solution libre-service, les clients peuvent indiquer si la solution leur est utile. Vous pouvez utiliser les résultats de cette étude lorsque vous choisissez les cinq premières solutions pour la page d'accueil libre-service et pour vérifier que les clients sont en mesure de trouver les solutions dont ils ont besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapport sur l'activité de support

Utilisez les rapports sur le support pour suivre le nombre de requêtes créées, les commentaires de requête, les e-mails de requête, les responsables de requête, les rôles de contact de requête, les requêtes avec solution, le temps écoulé depuis le dernier changement de statut ou de responsable de la requête et l'historique des requêtes.

Vous pouvez également créer des rapports sur les solutions de votre entreprise, incluant l'historique des solutions et les langues dans lesquelles les solutions ont été écrites, et indiquant si les solutions traduites sont obsolètes. Si vous avez activé le portail libre-service, vous pouvez exécuter des rapports pour suivre l'utilisation de ce portail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les** éditions, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

Types de rapport personnalisé préconçus

Certaines fonctionnalités de Salesforce offrent des types de rapport personnalisé prédéfinis qui évitent de créer des rapports.



Remarque: Les types de rapport personnalisé préconçus sont différents des types de rapport standard.

DANS CETTE SECTION :

1. [Rapports sur les territoires](#)

Utilisez les rapports sur les territoires pour analyser vos zones commerciales. Identifiez quels utilisateurs ont été attribués aux divers territoires, quels utilisateurs ont été attribués à plusieurs territoires ou quels utilisateurs n'ont aucun territoire.

2. [Rapport sur les réponses](#)

Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs d'analyser des questions, des réponses et des votes.

3. [Rapports Salesforce CRM Call Center](#)

Les rapports sur les centres d'appels facilitent l'analyse de appels téléphoniques Salesforce CRM Call Center gérés par votre équipe ou par vous-même.

4. [Création d'un type de rapport personnalisé pour l'historique des approbations](#)

Avant d'exécuter des rapports sur des processus d'approbation terminés et en cours, ainsi que leurs étapes, vous devez créer un type de rapport personnalisé pour les instances de processus d'approbation.

5. [Rapports à générer sur les activités](#)

Exécutez des rapports standard ou personnalisés qui affichent des informations sur vos tâches ou événements et leurs contacts, comptes, opportunités et autres enregistrements associés.

6. [Rapport sur les réunions des commerciaux avec des clients](#)

Observez la façon dont vos équipes commerciales organisent leur temps. Créez un rapport personnalisé qui répertorie les clients que les commerciaux rencontrent.

7. [Création d'un type de rapport personnalisé dans les prévisions collaboratives](#)

Pour rendre un rapport de prévision accessible à des utilisateurs, les administrateurs doivent créer un type de rapport personnalisé. Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport.

8. [Types de rapport personnalisés dans les prévisions collaboratives](#)

Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport.

9. [Rapports sur les idées](#)

Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs de créer des rapports sur des idées, des commentaires sur des idées et des votes.

10. [Création de rapports sur des articles de Salesforce Knowledge](#)

Utilisez des rapports personnalisés Salesforce Knowledge pour suivre la création, la gestion et la publications d'articles.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les éditions**, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécuter des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

11. [Rapports sur les sessions Live Agent](#)

Utilisez des rapports de session Live Agent pour regrouper des données sur les activités de chat des agents avec des clients, par exemple le temps passé en ligne ou le nombre de requêtes de chat qui leur sont attribuées.

12. [Rapport sur les partenaires](#)

Certaines opportunités impliquent des relations avec des partenaires. Utilisez ce rapport pour identifier et analyser ces relations.

13. [Rapport sur les groupes de relations](#)

Vous pouvez générer un rapport sur les groupes de relations et les membres de groupe de relations si votre administrateur a activé les types de rapport personnalisés pour ces objets personnalisés.

14. [Activation du rapport du propriétaire du compte](#)

Le rapport Propriétaire du compte répertorie tous les comptes et leurs propriétaires.

15. [Rapport sur l'activité de recherche de fichiers](#)

Utilisez un rapport pour déterminer les 300 premières requêtes de recherche de termes, et identifiez les contenus manquants ou à renommer en examinant les termes recherchés et le taux de clics des utilisateurs.

Rapports sur les territoires

Utilisez les rapports sur les territoires pour analyser vos zones commerciales. Identifiez quels utilisateurs ont été attribués aux divers territoires, quels utilisateurs ont été attribués à plusieurs territoires ou quels utilisateurs n'ont aucun territoire.

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les territoires

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les territoires :

Rapports standard

- Le rapport sur les territoires répertorie tous les territoires de votre organisation. Sélectionnez **Aucun utilisateur** dans la liste déroulante **Utilisateurs** et cliquez sur **Exécuter le rapport** pour afficher les territoires de votre organisation sans utilisateur attribué.
- Les rapports Territoire de l'utilisateur, Utilisateurs avec plusieurs territoires et Utilisateurs sans territoire récapitulent les utilisateurs respectivement attribués à un territoire, plusieurs territoires et aucun territoire.
- Les rapports Territoire de compte, Compte avec plusieurs territoires et Compte sans territoire récapitulent les comptes respectivement attribués à un territoire, plusieurs territoires et aucun territoire.
- Le rapport Territoire de l'opportunité récapitule les opportunités des territoires. Pour afficher les opportunités dont sont responsables des utilisateurs qui ne sont pas actuellement actifs dans le territoire de l'opportunité, personnalisez le rapport Territoire de l'opportunité à l'aide du filtre avancé suivant : **Actif dans le territoire** égal à **False**. Le rapport Opportunité sans territoire récapitule les opportunités associées aux comptes sans territoire.
- Les rapports exécutés à partir de types de rapport qui comprennent des territoires peuvent afficher les résultats de façon différente des rapports standard qui comprennent des territoires. Cela est dû au fait que des rapports exécutés à partir de types de rapport n'affichent que des résultats *avec* des territoires, alors que des rapports standard qui comprennent des territoires peuvent afficher des résultats *sans* territoires. Par exemple, si vous sélectionnez le Rapport sur le territoire du compte, les résultats affichent les comptes sans territoires. Dans les types de rapport personnalisé, lors de l'utilisation du filtre **Territoires** qui inclut des territoires, Plusieurs Territoires ou Territoires manquants ne sont pas affichés dans les résultats de rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Gestion des territoires est disponible avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition, et **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud

Conseils pour les rapports sur les territoires

- Les champs de territoire standard et personnalisés sont disponibles dans les rapports sur les territoires. Ils sont également disponibles dans les rapports de compte, les rapports d'activité incluant des comptes, les rapports d'opportunité et les rapports utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Rapport sur les réponses

Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs d'analyser des questions, des réponses et des votes.

 **Remarque:** Le retrait de Réponses est planifié dans toutes les organisations Salesforce à compter de la version Winter '18. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Retrait de Réponses Chatter dans la version Winter '18](#). À compter de la version Summer '13, Réponses n'est pas disponible pour les nouvelles organisations. Vous utilisez à la place les Questions Chatter, une fonctionnalité QetR intégrée de façon transparente à Chatter. Les Questions Chatter permettent aux utilisateurs de poser des questions et de trouver les réponses sans jamais quitter Chatter. Si la fonctionnalité a été activée avant la version Summer '13, les organisations existantes gardent accès à Réponses jusqu'à la version Winter '18.

En tant qu'administrateur, vous pouvez créer des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs de créer des rapports sur des questions, des réponses et des votes. Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de rendre votre communauté de réponses disponible pour vos utilisateurs (Salesforce ne fournit aucun exemple de rapport sur les réponses ou de dossier de rapports standard pour les réponses).

Pour créer un dossier de rapports sur les réponses pour vos utilisateurs :

1. Définissez un type de rapport personnalisé pour les réponses.
 - L'objet principal de votre rapport est Questions.
 - Il n'existe aucune catégorie de rapport spécifique pour les réponses. Vous allez probablement stocker votre rapport dans la catégorie Autres rapports ou Rapports administratifs.
 - Lors de la configuration de relations objet, des questions peuvent avoir une relation avec des réponses et des réponses avoir une relation avec des votes.
2. Créez un dossier public pour les rapports sur les réponses. Cette étape nécessite l'autorisation de gestion des rapports publics.
3. À l'aide de votre type de rapport personnalisé, créez un ou plusieurs rapports personnalisés pour les réponses. Attribuez les rapports au nouveau dossier des rapports sur les réponses que vous avez créé.

Une fois ces étapes terminées, un dossier des rapports sur les réponses est disponible pour les utilisateurs dans la page d'accueil des rapports.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Accès à vos données grâce aux rapports](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Réponses est disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Rapports Salesforce CRM Call Center

Les rapports sur les centres d'appels facilitent l'analyse de appels téléphoniques Salesforce CRM Call Center gérés par votre équipe ou par vous-même.

Fonctions spéciales des rapports sur les centres d'appels

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les centres d'appels :

Rapports standard

- L'option Les appels de mon équipe de cette semaine vous donne des informations sur les appels gérés par les utilisateurs du centre d'appels de votre équipe au cours de la semaine précédente, y compris les enregistrements associés et le résultat de chaque appel.
- Le rapport Mes appels du jour donne des informations sur les appels que vous avez passés ou reçus au cours du jour qui vient de s'écouler, y compris les enregistrements associés et le résultat de chaque appel.
- Le rapport Mes appels de la semaine vous donne des informations sur les appels que vous avez passés ou reçus au cours de la semaine qui vient de s'écouler, y compris les enregistrements associés et le résultat de chaque appel.

Création d'un type de rapport personnalisé pour l'historique des approbations

Avant d'exécuter des rapports sur des processus d'approbation terminés et en cours, ainsi que leurs étapes, vous devez créer un type de rapport personnalisé pour les instances de processus d'approbation.

1. Dans Configuration, saisissez *Types d'enregistrement* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Types d'enregistrement**.
2. Cliquez sur **Nouveau type de rapport personnalisé**.
3. Renseignez les champs.

Pour ce champ...	Procéder comme suit...
Objet principal	Sélectionnez l'instance du processus. Une instance de processus représente une instance d'un processus d'approbation. Une nouvelle instance de processus est créée chaque fois qu'un enregistrement est soumis pour approbation.
Étiquette de type de rapport	Saisissez une étiquette. Cette étiquette est affichée lorsque les utilisateurs créent des rapports. Exemple: <i>Instances de processus d'approbation</i>

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécution des rapports
- ET
- Lire sur les enregistrements inclus dans le rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Pour ce champ...	Procéder comme suit...
Nom du type de rapport	Saisissez un nom unique pour le type de rapport.
Description	Saisissez une description. Cette étiquette est affichée lorsque les utilisateurs créent des rapports.
Enregistrer dans la catégorie	Sélectionnez Rapports administratifs. Vous pouvez sélectionner une autre catégorie. Elle spécifie le dossier dans lequel vos utilisateurs trouvent le type de rapport personnalisé lorsqu'ils créent des rapports Historique des approbations.
Statut de déploiement	Lorsque vous êtes prêt(e) à autoriser l'accès au type de rapport à tous les utilisateurs, sélectionnez Déployé.

4. Cliquez sur **Suivant**.

5. Cochez la case sous l'objet principal.

6. Sélectionnez le noeud d'instance de processus.

Un noeud d'instance de processus représente une instance d'une étape d'approbation. Un nouveau noeud d'instance de processus est créé chaque fois qu'un enregistrement entre dans une étape d'un processus d'approbation. Lorsque l'enregistrement ne répond pas aux critères de l'étape ou si l'instance du processus d'approbation s'est terminée sans entrer dans l'étape, aucun noeud d'instance de processus n'est créé.

7. Dans la relation A à B, sélectionnez l'une des options ci-dessous.

Option	Description
Chaque enregistrement « A » doit être associé à au moins un enregistrement « B ».	Le rapport inclut uniquement les instances de processus qui entrent dans au moins une étape d'approbation pour créer un noeud d'instance de processus. Le rapport exclut les instances de processus des enregistrements qui ont été soumis pour approbation, mais qui ne correspondent à aucun critère d'étape.
Les enregistrements « A » peuvent être associés ou non à des enregistrements « B ».	Le rapport inclut toutes les instances de processus.

8. Cliquez sur **Enregistrer**.

Une fois le type de rapport déployé, informez les utilisateurs concernés en leur indiquant le nom du dossier de catégorie et le type de rapport personnalisé, pour leur permettre de créer et d'exécuter des rapports Historique des approbations.

Rapports à générer sur les activités

Exécutez des rapports standard ou personnalisés qui affichent des informations sur vos tâches ou événements et leurs contacts, comptes, opportunités et autres enregistrements associés.

Pour afficher ces informations	Utiliser ce rapport
Activités relatives à un autre type d'enregistrement, comme les opportunités	Cliquez sur Créer un nouveau rapport personnalisé dans l'onglet Rapports et sélectionnez le type de rapport Activités.
Nombre de contacts associés à une activité	Rapports sur les activités. Ajoutez la colonne Nombre de relations à vos rapports. Par exemple, vous avez une tâche avec cinq contacts. Lorsque vous exécutez le rapport Tâches et événements, il affiche « 5 » pour indiquer le nombre de contacts associés à la tâche.
Une ligne par contact pour chaque activité	Le rapport Activités avec des contacts. Sélectionnez au moins un champ dans l'objet Contact. Par exemple, votre rapport inclut une tâche avec cinq contacts. Si vous incluez le champ Nom à partir de l'objet contact dans le rapport, cinq lignes (une pour chaque contact) sont associées à cette activité. Si vous n'ajoutez pas de champ à partir de l'objet contact, une seule ligne s'affiche pour l'activité. Le rapport Activités avec des contacts est le seul rapport qui : • Affiche tous les contacts d'une activité • Peut être filtré en utilisant des attributs de contacts différents du contact principal Les autres rapports affichent le contact principal et le nombre total de contacts d'une activité, mais n'affichent pas les détails des autres contacts. Le rapport Activités avec des contacts n'indique pas si les contacts sont principaux ou secondaires.
Le contact principal d'une activité dans deux rapports différents : Tâches et événements, et Activités avec des requêtes	Le rapport Tâches et événements ou Activités avec des requêtes. Par exemple, si le contact principal d'une tâche est Ron Dean, ces rapports affichent ce nom dans le champ Contact. Le contact principal figure également dans le champ Nom dans la page de détail de la tâche ou de l'événement.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Contact Manager** Edition, **Personal** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible dans Salesforce Classic avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Rapport sur les réunions des commerciaux avec des clients

Observez la façon dont vos équipes commerciales organisent leur temps. Créez un rapport personnalisé qui répertorie les clients que les commerciaux rencontrent.

1. Créez un type de rapport personnalisé.
 - a. Dans Objet principal, sélectionnez **Utilisateurs**.
 - b. Renseignez les autres champs obligatoires : étiquette, description et catégorie.
 - c. Cliquez sur **Suivant**.
2. Définissez une relation entre les activités et les utilisateurs.
 - a. Associez l'objet Relations des activités à l'objet Utilisateurs.
 - b. Cliquez sur **Enregistrer**.
3. Définissez les champs qui s'affichent dans ce type de rapport.
 - a. Dans la section Champs disponibles pour des rapports, cliquez sur **Modifier la présentation**.
 - b. Ajoutez les champs Relations des activités suivants à la présentation : Date, Objet, Nom, Associé à, Nombre de relations.
 - c. Modifiez d'étiquette du champ Nom en *Contact* et celle du champ Associé à en *Opportunité*.
 - d. Pour chaque champ, sélectionnez l'option d'affichage du champ par défaut.
 - e. Cliquez sur **Enregistrer**.
4. Créez un rapport.
 - a. Sous l'onglet Rapports, sélectionnez le type de rapport que vous avez créé aux étapes 1 à 3.
 - b. Sélectionnez **Format récapitulatif**, puis créez un regroupement par Nom complet.
 - c. Exécutez et enregistrez le rapport.

Vous disposez maintenant d'un rapport qui peut aider vos équipes commerciales à optimiser le temps qu'ils passent avec des clients.



Remarque: Si les Activités partagées ne sont pas activées, les rapports personnalisés basés sur les relations des activités n'incluent pas les organisateurs d'événements avec des invités, et ils n'affichent pas les événements auxquels personne n'a été invité.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Contact Manager** Edition, **Personal** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible dans Salesforce Classic avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Pour afficher les activités dont vous êtes propriétaire et celles des utilisateurs de niveau inférieur dans la hiérarchie des rôles :

- Aucune autorisation requise

Pour afficher toutes les activités :

- Afficher toutes les données

Création d'un type de rapport personnalisé dans les prévisions collaboratives

Pour rendre un rapport de prévision accessible à des utilisateurs, les administrateurs doivent créer un type de rapport personnalisé. Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport.

 **Remarque:** Ces informations s'appliquent aux prévisions collaboratives, pas aux prévisions personnalisables. Pour créer un type de rapport personnalisé pour les prévisions, activez les prévisions collaboratives

1. Commencez par créer un type de rapport personnalisé, dans la Configuration, en saisissant *Types de rapport* dans la case *Recherche rapide*, puis en sélectionnant **Types de rapport** et **Nouveau type de rapport personnalisé**.
2. Dans *Objet principal*, sélectionnez un objet de prévision, tel que *Éléments de prévision* ou *Quotas de prévision*.
3. Dans *Enregistrer dans la catégorie*, sélectionnez *Prévisions*.
4. Indiquez à vos commerciaux les emplacements et les noms des types de rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition (sans prévision Champ personnalisé), **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Parts d'opportunité disponibles avec :
Performance Edition et **Developer** Edition, et **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Types de rapport personnalisés dans les prévisions collaboratives

Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport.



Remarque: Ces informations s'appliquent aux prévisions collaboratives, pas aux prévisions personnalisables. Pour créer un type de rapport personnalisé pour les prévisions, activez les prévisions collaboratives

Utilisez le tableau pour comprendre les types de rapport personnalisé de prévision que vous pouvez créer.

Objet principal	Utiliser pour créer un rapport pour...
Éléments de prévision	Affichage des informations sur les montants de prévision, y compris les informations des montants d'ajustement. Si vous utilisez un type de prévision basé sur le chiffre d'affaires, la meilleure pratique consiste à utiliser les champs par défaut suivants dans le type de rapport : - Montant propriétaire uniquement : le total des opportunités de chiffre d'affaires d'une personne, sans ajustement. Par exemple, si vous possédez deux opportunités d'une valeur de 10 000 euros chacune, le montant propriétaire uniquement est de 20 000 euros. - Montant sans ajustement : la somme de toutes les opportunités de chiffre d'affaires appartenant à une personne, ainsi que les opportunités de ses subordonnés, sans ajustement. Les subordonnés comprennent toute personne de rang inférieur dans la hiérarchie des prévisions. Le montant est visible uniquement dans les rapports. Par exemple, si la somme de toutes les opportunités que vous possédez est de 20 000 euros et que la somme des opportunités de vos subordonnés est de 55 000 euros, le montant sans ajustement est de 75 000 euros. - Montant sans ajustement de responsable : le nombre de prévision, tel que le voit le propriétaire de la prévision. Correspond au total des opportunités de chiffre d'affaires du propriétaire et de ses subordonnés, y compris les ajustements effectués par le propriétaire sur ses prévisions ou celles de ses subordonnés. Il ne comprend pas les ajustements effectués par les responsables de prévisions de rang supérieur au propriétaire dans la hiérarchie des prévisions. Par exemple, supposons qu'Anne possède un montant sans ajustement de 75 000 euros, comprenant 20 000 euros pour ses propres opportunités et 55 000 euros pour les opportunités de Ben, son subordonné. Elle ajuste le montant de Ben à 65 000 euros pour un total de 85 000 euros. Si vous ajustez le montant d'Anne de 85 000 à 100 000 euros, le montant sans ajustement de responsable affiche 85 000 euros, car Anne affiche ce montant (et Anne ne peut pas voir vos ajustements, car vous êtes son responsable). Pour afficher le montant qui comprend votre ajustement à 100 000 euros, consultez le Montant prévisionnel. - Montant prévisionnel : le chiffre d'affaires prévisionnel du point de vue du responsable des prévisions et le total des opportunités du propriétaire et de ses subordonnés, y compris tous les ajustements

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition (sans prévision Champ personnalisé), **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Parts d'opportunité disponibles avec :
Performance Edition et **Developer** Edition, et **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud

Objet principal

Utiliser pour créer un rapport pour...

des prévisions. Par exemple, supposons que vous êtes responsable des prévisions et qu'un autre responsable des prévisions subordonné dispose d'un montant sans ajustement de responsable qui s'élève à 85 000 euros. Si vous ajustez la prévision à 100 000 euros, le montant de la prévision est de 100 000 euros.

Si vous utilisez un type de prévision basé sur la quantité, utilisez plutôt les champs par défaut suivants dans le type de rapport :

- Quantité propriétaire uniquement, Quantité sans ajustement, Quantité sans ajustement de responsable et Quantité prévisionnelle

Ajoutez les champs suivants, que votre prévision soit basée sur le chiffre d'affaires ou sur la quantité :

- Avec ajustement : cette case indique si un responsable a ajusté le montant d'un propriétaire de prévision.
- Avec ajustement du propriétaire : cette case indique si un utilisateur des prévisions a ajusté son propre montant de prévision.

Si votre organisation utilise les cumuls des prévisions, ajoutez le champ suivant à votre rapport :

- **Catégorie d'élément de prévision** : ce champ indique le cumul auquel ce montant de prévision appartient : Canal ouvert, Prévision maximale, Prévision engagée, Fermé uniquement, Canal, Maximum, Validation ou Fermé. Si votre organisation a changé les noms de catégorie de prévisions, ces modifications sont également affichées dans les valeurs de **Catégorie d'élément de prévision**.

Éléments de prévision avec des opportunités en tant qu'objet associé

Affichage des informations sur des opportunités pour des éléments de ligne de prévision spécifiques. Par exemple, vous pouvez créer un rapport récapitulatif pour chaque subordonné, comprenant les noms d'opportunité et les dates de dernière activité de leurs éléments de prévision, avec les informations d'ajustement et les montants de prévision finaux.



Remarque: Avec des opportunités sans produit d'opportunité spécifié, ce type de rapport inclut deux éléments de prévision, un pour le type de prévision Opportunité - Chiffre d'affaires et un autre pour le type de prévision Famille de produits. Ces éléments de prévision de famille de produits sont cumulés à la ligne Produits non spécifiés de la prévision Famille de produits.

Éléments de prévision avec Parts d'opportunité en tant qu'objet associé

Affichage des informations sur les parts d'opportunité pour des éléments de ligne de prévision spécifiques. Par exemple, vous pouvez créer un rapport récapitulatif pour chaque subordonné comprenant les montants de part d'opportunité et les pourcentages de leurs éléments de prévision, avec les informations d'ajustement et les montants de prévision finaux.

Éléments de prévision avec Produit d'opportunité en tant qu'objet associé

Affichage des informations de famille de produits pour des éléments de ligne de prévision spécifiques. Par exemple, vous pouvez créer un rapport récapitulatif pour chaque subordonné, comprenant les familles de produits et le prix total de leurs éléments de prévision, avec les informations d'ajustement et les montants de prévision finaux.



Remarque: Ce type de rapport affiche uniquement les éléments de prévision de type Famille de produits-Chiffre d'affaires et famille de produits-Quantité. Il inclut les opportunités avec et sans produit d'opportunité spécifié.

Quotas de prévisions

Affichage des données relatives aux quotas individuels ou d'équipe. La meilleure pratique consiste à inclure tous les champs par défaut dans le type de rapport. Vous pouvez par exemple inclure des champs de référence, tel que le nom complet du propriétaire. Lors de l'exécution du rapport, vous

Objet principal	Utiliser pour créer un rapport pour...
	pouvez filtrer par votre nom afin d'afficher les quotas que vous avez créés ainsi que les comptes et propriétaires associés.
Quotas de prévision avec des Éléments de prévision en tant qu'objet associé	Affichage de la réalisation du quota. Par exemple, vous pouvez utiliser Quotas de prévision et Éléments de prévision pour créer le type de rapport personnalisé. Ensuite, lorsque vous créez le rapport, insérez les quotas et le chiffre d'affaires prévisionnel d'une équipe pour les prévisions fermées, et créez un champ de formule pour afficher le pourcentage de quota réalisé.

Rapports sur les idées

Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs de créer des rapports sur des idées, des commentaires sur des idées et des votes.

En tant qu'administrateur, vous pouvez créer des types de rapport personnalisés qui permettent aux utilisateurs d'analyser l'exploitation des idées. Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de rendre les rapports sur les idées disponibles pour les utilisateurs (Salesforce ne fournit pas de modèle de rapport sur les idées ou un dossier de rapports standard pour les idées).

Pour créer un dossier de rapports sur les idées pour les utilisateurs :

1. Créez un type de rapport personnalisé pour les idées.

Si vous créez un type de rapport personnalisé qui utilise Idées comme objet principal et Votes comme objet secondaire, les idées enfants (fusionnées) n'apparaissent pas dans le rapport à moins que vous ne sélectionnez Les fiches « A » peuvent avoir ou non des fiches « B » associées. Les idées enfants n'ont aucun vote car leurs votes sont transférés à l'idée principale. Cela signifie que les idées enfants n'apparaissent pas dans un rapport si l'objet Votes est requis.

2. créez un nouveau dossier public pour les rapports sur les idées. Cette étape nécessite l'autorisation de gestion des rapports publics.
3. créez un ou plusieurs nouveaux rapports personnalisés sur les idées à l'aide de votre type de rapport personnalisé. Attribuez les rapports au nouveau dossier des rapports sur les idées que vous avez créé.

A la fin de ces étapes, un dossier des rapports sur les idées sera disponible pour les utilisateurs à la page d'accueil des rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Création de rapports sur des articles de Salesforce Knowledge

Utilisez des rapports personnalisés Salesforce Knowledge pour suivre la création, la gestion et la publications d'articles.

En tant qu'administrateur, vous pouvez créer des types de rapport personnalisé pour permettre aux agents de créer des rapports sur les articles Salesforce Knowledge. Les types de rapport personnalisé sont le seul moyen de générer des rapports sur les articles disponibles pour vos lecteurs. Salesforce ne fournit pas d'exemple de rapport ni de dossier de rapport standard pour des articles.



Conseil: Le package *Rapports et tableaux de bord de la base de connaissances* de AppExchange fournit plus de vingt-quatre rapports qui facilitent la surveillance de la base de connaissances et l'analyse des mesures d'utilisation.

DANS CETTE SECTION :

1. [Création d'un dossier pour des rapports sur des articles](#)
Créez un dossier public dans lequel vous pouvez stocker des rapports sur les articles pour vos utilisateurs.
2. [Rapports sur des articles](#)
Créez un type de rapport personnalisé sur des données d'articles Salesforce Knowledge.
3. [Création d'un rapport sur des articles](#)
Exécutez votre rapport personnalisé sur vos articles de Salesforce Knowledge et enregistrez-les dans votre dossier de rapports sur les articles.
4. [Champs disponibles dans des rapports Salesforce Knowledge](#)
Les champs que vous pouvez utiliser dans un rapport Knowledge dépendent du type d'information que vous consignez.

Création d'un dossier pour des rapports sur des articles

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Créez un dossier public dans lequel vous pouvez stocker des rapports sur les articles pour vos utilisateurs.

1. Dans la section Dossier de rapports de l'onglet Rapports, cliquez sur **Créer un nouveau dossier**.
2. Saisissez *Rapports sur les articles* dans le champ Étiquette de dossier.
3. Vous pouvez également modifier le champ Nom unique de groupe.
4. Sélectionnez une option d'accès au dossier public.
Sélectionnez Lecture/Écriture si vous souhaitez que les utilisateurs puissent compléter et modifier le contenu du dossier.
5. Sélectionnez une option de visibilité du dossier.
6. Cliquez sur **Enregistrer**.

Les rapports stockés dans ce dossier sont disponibles sous l'onglet Rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Rapports sur des articles

Créez un type de rapport personnalisé sur des données d'articles Salesforce Knowledge.

Pour créer un rapport personnalisé :

1. Dans Configuration, saisissez *Types de rapport* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Types de rapport** et cliquez sur **Nouveau type de rapport personnalisé**. Reportez-vous à Création d'un type de rapport personnalisé
2. Dans le menu déroulant Objet principal, sélectionnez l'objet associé à l'article pour lequel vous souhaitez générer un rapport :

Objet principal	Description
Types d'articles	Comparez des informations, telles que des dates de création, des canaux publiés et le nombre de requêtes associées à un type d'article personnalisé, par exemple une FAQ. Pour accéder aux champs historiques et personnalisés d'un type d'article personnalisé, ajoutez la version du type d'article en tant qu'objet secondaire.
Articles Knowledge	Comparez les informations sur des articles individuels, notamment les dates de création, les canaux publiés et le nombre de requêtes associées. Si vous choisissez ce type de rapport personnalisé, vous pouvez également inclure l'affichage et des statistiques sur les votes des articles. Dans les rapports basés sur l'objet principal Articles Knowledge, chaque article contient cinq enregistrements (lignes) : un pour chaque canal (Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique).
Recherche d'articles Knowledge	Analyse du nombre de recherches par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque rôle.
Version d'article Knowledge	Comparez les informations sur des traductions individuelles, notamment leurs dates de création, les canaux publiés et le nombre de requêtes associées. Si vous choisissez ce type de rapport personnalisé, vous pouvez également inclure l'affichage et des statistiques sur les votes des articles.
Historique des versions d'articles	Comparez les informations sur des versions d'articles individuels, notamment leurs dates de création, les canaux publiés et le nombre de requêtes associées.
Vue d'articles Knowledge	Analyse du nombre de vues par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque rôle.
Votes pour des articles Knowledge	Analyse du nombre de votes par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque rôle.
Recherche par mot clé dans Knowledge	les mots-clés que les utilisateurs recherchent dans votre base de connaissances.
Activité de recherche dans la base de connaissances	Analyse du nombre de recherches par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque langue.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

- Pour chaque recherche, déterminez :
 - Date
 - l'ID et le titre de l'article cliqué
- les mots-clés que les utilisateurs recherchent dans votre base de connaissances.
- Pour chaque mot-clé, déterminez le nombre moyen :
 - Résultats
 - d'articles affichés dans les résultats de recherche
- Pour chaque article, déterminez le nombre moyen :
 - de clics
 - d'utilisateurs uniques ayant cliqué

3. Renseignez les champs requis, puis cliquez sur **Enregistrer.**

Dans le menu déroulant Enregistrer dans la catégorie, nous recommandons de sélectionner **Rapports sur le support client** ou **Autres rapports**. Cette catégorie permet aux utilisateurs de rechercher le type de rapport personnalisé sous l'onglet Rapports.

4. Effectuez vos sélections dans la page Définir un ensemble d'enregistrements de rapport.

Objet principal	Objets secondaires disponibles
Types d'articles	Versions de types d'article
Articles Knowledge	Statistiques de vues d'article, statistiques de votes d'article, article de requête
Recherche d'articles Knowledge	Aucune
Version d'article Knowledge	Statistiques de vues d'article, statistiques de votes d'article
Historique des versions d'articles	Aucune
Vue d'articles Knowledge	Aucune
Votes pour des articles Knowledge	Aucune
Recherche par mot clé dans Knowledge	Aucune
Activité de recherche dans la base de connaissances	Aucune

5. Cliquez sur **Enregistrer.**

6. Supprimez ou réorganisez les champs dans votre présentation de rapport selon vos besoins.

Pour en savoir plus sur les champs disponibles dans chaque objet principal, reportez-vous à [Champs disponibles dans les rapports Salesforce Knowledge](#) à la page 452.

Création d'un rapport sur des articles

Exécutez votre rapport personnalisé sur vos articles de Salesforce Knowledge et enregistrez-les dans votre dossier de rapports sur les articles.

À l'aide de vos types de [rapport personnalisé](#), créez des rapports sur les articles et enregistrez-les dans votre [dossier de rapports sur les articles](#).

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez la catégorie dans laquelle vos types de rapport personnalisé sont stockés, par exemple **Rapports sur le support client** ou **Autres rapports**.
Le rapport Requêtes associées à des articles est disponible par défaut dans le dossier Rapports sur le support client.
3. Sélectionnez votre type de rapport, puis cliquez sur **Créer**.
4. Lorsque le rapport est affiché, cliquez sur **Enregistrer sous** pour l'enregistrer dans le dossier Rapports sur les articles et le rendre disponible pour les autres utilisateurs.



Remarque:

- Les rapports qui utilisent le type de rapport personnalisé Article de la base de connaissances contiennent au moins cinq lignes par article (une ligne pour chaque canal, « Tous les canaux » inclus).
- Les valeurs quotidiennes sont indiquées indépendamment pour les 90 derniers jours et les valeurs mensuelles pour les 18 derniers mois. Pour des périodes supérieures, utilisez respectivement les valeurs d'agrégat mensuel et les valeurs d'agrégat annuel.
- Dans les rapports qui utilisent les types de rapport personnalisé Votes pour les articles de Knowledge, Vues d'articles de Knowledge ou Recherches d'articles de Knowledge, chaque ligne représente une combinaison de jour, de canal et de rôle. Par exemple, si un utilisateur avec le rôle Directeur visualise des articles dans l'application interne, puis davantage d'articles le jour suivant, le rapport Vue d'articles contient deux lignes : une ligne pour chaque date unique.
- Dans les rapports qui utilisent la Version d'article Knowledge (KAV), à l'exception de l'Histoire de versions d'article Knowledge, vous pouvez filtrer par catégorie de données. Vous pouvez ajouter jusqu'à quatre filtres et définir leur logique sur AT, ABOVE, BELOW, or ABOVE OR BELOW. La logique entre les filtres est OR. Vous pouvez utiliser le même groupe de catégories plusieurs fois, mais vous devez toujours utiliser le même opérateur.
- Pour renvoyer les Processus d'approbation des Articles Knowledge, utilisez **Instance du processus** et **Noeud d'instance du processus** lors de la création d'un type de rapport personnalisé. Filtrez ensuite le rapport par type d'objet, qui correspond au type d'article.

Champs disponibles dans des rapports Salesforce Knowledge

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Les champs que vous pouvez utiliser dans un rapport Knowledge dépendent du type d'information que vous consignez.

Les tableaux suivants présentent les champs disponibles par objet principal pour des rapports Salesforce Knowledge.

Champs disponibles dans les rapports Types d'article

L'objet principal Type d'article permet d'ajouter un objet secondaire à la version du type d'article.

Tableau 16: Champs Objet principal des rapports Type d'article

Champ	Description
Archivé par	Utilisateur qui a archivé l'article.
Date d'archivage	Date à laquelle l'article a été archivé.
Numéro de l'article	Numéro unique attribué automatiquement à l'article.
ID de type d'article	L'ID associé au type d'article.
Nombre d'associations de requêtes	Nombre de requêtes jointes à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de création de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer des rapports qui utilisent la date de création de l'article, créez d'abord un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (___ka) et Version de l'article Knowledge (___kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Champs personnalisés	Tous les champs personnalisés créés dans les types d'article. Ajoutez la version du type d'article en tant qu'objet secondaire afin d'accéder à tous les champs personnalisés du type d'article.
Date de première publication	Date de la publication initiale de l'article.
Version d'article Knowledge	Le numéro de version de l'article.
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de la dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Champ	Description
Date de dernière publication	Date de la publication la plus récente de l'article.
Langue principale	La langue d'origine de l'article.

 **Remarque:** Actuellement, vous ne pouvez pas utiliser Version d'article Knowledge et Date de dernière modification dans le même rapport.

Tableau 17: Champs Objet secondaire des rapports Type d'article

Champ	Description
Archivé par	Utilisateur qui a archivé l'article.
Type d'article	Type associé à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de création de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer des rapports qui utilisent la date de création de l'article, créez d'abord un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (__ka) et Version de l'article Knowledge (__kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Champs personnalisés	Tous les champs personnalisés créés dans les types d'article. Ajoutez la version du type d'article en tant qu'objet secondaire afin d'accéder à tous les champs personnalisés du type d'article.
Correspond à la dernière version	Indique si l'article correspond à la toute dernière version.
Est la langue principale	Indique que l'article n'est pas une traduction, mais la version d'origine.
ID de version de l'article Knowledge	ID unique attribué automatiquement à la traduction de l'article.
Langue	La langue de l'article.
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.
Dépassé	Indique que l'article principal a été mis à jour depuis la publication de cette traduction.
Statut de la publication	Indique si l'article ou la traduction est en cours (brouillon), publié ou archivé.
Récapitulatif	Description de l'article fournie par l'auteur.
Titre	Le titre de l'article.

Champ	Description
Date de fin de la traduction	Date à laquelle la traduction a été terminée.
Date d'exportation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été exportée.
Date d'importation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été importée.
Nom de l'URL	Texte utilisé en tant que lien hypertexte pour l'article.
Statut de validation	Indique si l'article est valide ou non.
Numéro de version	Numéro de version de l'article.
Visible dans Client	Indique que l'article est publié dans le portail client.
Visible dans l'application interne	Indique que l'article est publié dans l'application interne (onglet Articles).
Visible dans Partenaire	Indique que l'article est publié dans le portail partenaire.
Visible dans la base de connaissances publique	Indique que l'article est publié dans la base de connaissances publique.

Champs disponibles dans des rapports Articles Knowledge

Champ	Description
Numéro de l'article	Numéro unique attribué automatiquement à l'article.
Type d'article	Type associé à l'article.
Nombre d'associations de requêtes	Nombre de requêtes jointes à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de création de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer des rapports qui utilisent la date de création de l'article, créez d'abord un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (__ka) et Version de l'article Knowledge (__kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Date de première publication	Date de la publication initiale de l'article.
Correspond à la dernière version	Indique si l'article correspond à la toute dernière version.
ID de version de l'article Knowledge	ID unique attribué automatiquement à la traduction de l'article.

Champ	Description
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.
Date de dernière publication	Date de la publication la plus récente de l'article.
Récapitulatif	Description de l'article fournie par l'auteur.
Titre	Le titre de l'article.
Nom de l'URL	Texte utilisé en tant que lien hypertexte pour l'article.
Statut de validation	Indique si l'article est valide ou non.
Numéro de version	Numéro de version de l'article.
Visible dans Client	Indique que l'article est publié dans le portail client.
Visible dans l'application interne	Indique que l'article est publié dans l'application interne (onglet Articles).
Visible dans Partenaire	Indique que l'article est publié dans le portail partenaire.
Visible dans la base de connaissances publique	Indique que l'article est publié dans la base de connaissances publique.

Champs disponibles dans des rapports Recherches d'article Knowledge

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Le nombre de recherches d'articles applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre cumulé	Nombre total de recherches d'articles pour l'historique de l'enregistrement.
Date	Date de la dernière recherche d'article pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur le dernier mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Rôle associé	Nom du rôle qui s'applique à l'enregistrement. Chaque ligne du rapport représente des recherches par canal et par rôle.

Champs disponibles dans des rapports Version d'article Knowledge

Champ	Description
Archivé par	Utilisateur qui a archivé l'article.
Date d'archivage	Date à laquelle l'article a été archivé.
Numéro de l'article	Numéro unique attribué automatiquement à l'article.
Type d'article	Type associé à l'article.
Nombre d'associations de requêtes	Nombre de requêtes jointes à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de création de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer des rapports qui utilisent la date de création de l'article, créez d'abord un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (__ka) et Version de l'article Knowledge (__kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Date de première publication	Date de la publication initiale de l'article.
Correspond à la dernière version	Indique si l'article correspond à la toute dernière version.
Est la langue principale	Indique que l'article n'est pas une traduction, mais la version d'origine.
ID de version de l'article Knowledge	ID unique attribué automatiquement à la traduction de l'article.
Langue	La langue de l'article.
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.
Date de la publication la plus récente de l'article.	Date de la publication la plus récente de l'article.
Langue principale	La langue d'origine de l'article.
Dépassé	Indique que l'article principal a été mis à jour depuis la publication de cette traduction.
Statut de la publication	Indique si l'article ou la traduction est en cours (brouillon), publié ou archivé.
Récapitulatif	Description de l'article fournie par l'auteur.
Titre	Le titre de l'article.

Champ	Description
Date de fin de la traduction	Date à laquelle la traduction a été terminée.
Date d'exportation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été exportée.
Date d'importation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été importée.
Nom de l'URL	Texte utilisé en tant que lien hypertexte pour l'article.
Statut de validation	Indique si l'article est valide ou non.
Numéro de version	Numéro de version de l'article.
Visible dans Client	Indique que l'article est publié dans le portail client.
Visible dans l'application interne	Indique que l'article est publié dans l'application interne (onglet Articles).
Visible dans Partenaire	Indique que l'article est publié dans le portail partenaire.
Visible dans la base de connaissances publique	Indique que l'article est publié dans la base de connaissances publique.

Champs disponibles dans des rapports Vues d'article Knowledge

Vous pouvez ajouter jusqu'à six des huit champs ci-dessous.

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Nombre de vues d'articles applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre cumulé	Nombre total de vues d'articles pour l'historique de l'enregistrement.
Date	Date de la dernière vue d'article pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur le dernier mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Rôle associé	Nom du rôle qui s'applique à l'enregistrement.
Score	Taux de vues moyen de l'article. Le score tient compte d'un calcul de décroissance. Tous les 15 jours, si un article n'a été visualisé, son taux moyen augmente ou diminue. Ce calcul permet de ne pas conserver artificiellement les notes faibles ou élevées des articles anciens ou obsolètes par rapport aux articles plus récents et souvent affichés.

Champ	Description
Total des vues	Nombre de consultations d'un article publié.

Champs disponibles dans des rapports Votes pour les articles Knowledge

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Nombre de votes pour un article applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre cumulé	Nombre total de votes d'un article pour l'historique de l'enregistrement.
Date	Date du dernier vote d'un article pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur le dernier mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Rôle associé	Nom du rôle qui s'applique à l'enregistrement.

Champs disponibles dans des rapports Recherche par mot clé dans Knowledge

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Nombre de recherches par mot clé applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Date	Date de la dernière recherche par mot clé pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur le dernier mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Trouvé	Indique si le mot clé affiché a été trouvé lors d'une recherche dans la base de connaissances.
Mot-clé	Terme de recherche utilisé pour rechercher des articles publiés dans la base de connaissances.

Champs disponibles dans les rapports Activité de recherche Knowledge

Champ	Description
Classement de clic moyen	L'ordre d'affichage de l'article dans les résultats de recherche lorsque les résultats sont triés par pertinence et que les lecteurs ont cliqué sur lui dans la liste des résultats.
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Titre de l'article cliqué	Le titre que porte l'article cliqué lorsque les résultats de recherche sont triés par pertinence par le lecteur.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur le dernier mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.  Remarque: Les totaux des activités sont collectés la nuit, pas en temps réel.
Langue	Le filtre de langue appliqué à la recherche du lecteur.
Nombre de résultats	Le nombre de résultats de recherche renvoyés pour le terme recherché. Si la durée est également incluse, cette valeur est agrégée en fonction de la période spécifiée.
Nombre de recherches	Le nombre de recherches pendant la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre d'utilisateurs	Le nombre d'utilisateurs individuels qui ont cliqué sur l'article.
Date de la recherche	La date à laquelle la recherche a été effectuée.
Terme de recherche	Les 100 premiers caractères du terme de recherche qui a été utilisé pour rechercher dans les articles publiés dans la base de connaissances.

Création d'un type de rapport personnalisé pour les activités de recherche dans Salesforce Knowledge : procédure guidée

Cette procédure vous guide à travers l'élaboration d'un type de rapport personnalisé qui prend en charge l'objet Activité de recherche Knowledge. Ces données aident les responsables de base de connaissances à identifier les contenus les plus performants et les plus pertinents pour les utilisateurs.

Créer un type de rapport d'activité de recherche dans Knowledge

Cette option permet aux utilisateurs de créer des rapports avec les champs de recherche Knowledge dont ils ont besoin pour suivre les performances de leurs contenus.



[Walk through it: Knowledge Search Activity Custom Report Type](#)

1. Cliquez sur **Nouveau type de rapport personnalisé**.
2. Sélectionnez **Activité de recherche** dans la base de connaissances.
3. Saisissez le nom du type de rapport.
Les utilisateurs sélectionnent le type de rapport par ce nom lorsqu'ils l'utilisent pour créer un rapport.
4. Saisissez une description.
Elle aide les utilisateurs à identifier l'objectif commercial de ce nouveau type de rapport. Vous pouvez saisir « Suivez les performances du contenu de votre article Knowledge dans les résultats de recherche ».
5. Sélectionnez une catégorie.
La catégorie correspond à l'emplacement où les utilisateurs trouvent le nouveau type de rapport en créant des rapports.
6. Sélectionnez **Déployé**.
Il est immédiatement activé.
7. Cliquez sur **Suivant**.
Ne vous inquiétez pas, nous avons bientôt terminé.
8. Cliquez sur **Enregistrer**.
9. Cliquez sur **Modifier la présentation**.
Personnalisez les champs disponibles dans les rapports réalisés à partir de ce type de rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Rapports sur les sessions Live Agent

Utilisez des rapports de session Live Agent pour regrouper des données sur les activités de chat des agents avec des clients, par exemple le temps passé en ligne ou le nombre de requêtes de chat qui leur sont attribuées.

Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport. Vous pouvez créer un type de rapport personnalisé pour des sessions Live Agent afin de regrouper des données sur les activités de support client de vos agents. Ces rapports incluent les données de tous les chats effectués pendant une session Live Agent spécifique.

Personnalisez les rapports de session Live Agent pour inclure des colonnes d'informations sur les catégories suivantes, ainsi que des champs personnalisés associés aux sessions Live Agent :

Nom de colonne	Description
Agent : Nom complet	Nom de l'agent associé à la session.
Indicateurs d'assistance baissés (Agent)	Le nombre de fois qu'un agent a baissé un indicateur d'assistance pendant une session Live Agent.
Indicateurs d'assistance baissés (Superviseur)	Le nombre de fois qu'un superviseur a baissé un indicateur d'assistance pendant la session Live Agent d'un agent.
Indicateurs d'assistance levés	Le nombre de fois qu'un agent a levé un indicateur d'assistance pendant une session Live Agent.
Demandes de chat attribuées	Nombre de demandes de chat attribuées à un agent.
Demandes de chat refusées (manuellement)	Nombre de demandes de chat refusées par un agent.
Demandes de chat refusées (expiration automatique)	Nombre de demandes de chat expirées qui étaient attribuées à un agent.
Demandes de chat engagées	Nombre de chats auxquels un agent a participé durant la session.
Créé par : Nom complet	Nom complet du créateur de l'enregistrement de session.
Date de création	Date de création de l'enregistrement de session.
Dernière modification par : Nom complet	Nom complet de la dernière personne ayant modifié l'enregistrement de session.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'enregistrement de session.
ID de session Live Agent	ID de l'enregistrement de session Live Agent.
Nom de la session Live Agent	ID d'enregistrement de session Live Agent généré automatiquement.
Heure de connexion	Heure et date auxquelles l'agent s'est connecté à la session.
Heure de déconnexion	Heure et date auxquelles l'agent s'est déconnecté de la session.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Live Agent est disponible avec : **Performance** Edition, et avec les organisations **Developer** Edition créées après le 14 juin 2012

Live Agent est disponible avec : **Unlimited** Edition avec le Service Cloud

Live Agent est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

Durée d'inactivité	Durée totale, en secondes, durant laquelle un agent n'était pas engagé dans des chats au cours une session. La formule suivante montre le calcul de la durée d'inactivité d'un agent : (Durée en ligne + Durée d'absence) - Durée dans des chats = Durée d'inactivité.
Temps passé à capacité	Durée totale, en secondes, pendant laquelle la file d'attente de l'agent est restée pleine.
Durée d'absence	Durée totale, en secondes, pendant laquelle le statut de l'agent était « Absent ».
Temps passé dans des chats	Durée totale, en secondes, passée par l'agent dans des chats.
Temps passé en ligne	Durée totale, en secondes, passée par l'agent en ligne.

Rapport sur les partenaires

Certaines opportunités impliquent des relations avec des partenaires. Utilisez ce rapport pour identifier et analyser ces relations.

Pour créer des rapports sur toutes les relations ou sur les relations principales dans les opportunités :

1. Dans l'onglet Rapport, choisissez Rapport sur le partenaire de l'opportunité.
2. Choisissez **Personnaliser** pour modifier le rapport et n'afficher que les relations avec les partenaires principaux. Ajoutez un filtre de champ dans lequel *Principal égal 1*.

Lorsque vous personnalisez tout autre rapport d'opportunité pour qu'il affiche la colonne Partenaire, seul le partenaire principal est affiché.

Vous pouvez également exécuter le rapport Comptes partenaires afin d'analyser les partenariats en vigueur pour vos comptes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des rapports sur les partenaires :

- Lire sur les comptes ou les opportunités

ET

Exécution des rapports

Rapport sur les groupes de relations

Vous pouvez générer un rapport sur les groupes de relations et les membres de groupe de relations si votre administrateur a activé les types de rapport personnalisés pour ces objets personnalisés.

Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de générer des rapports sur les groupes de relations disponibles pour les utilisateurs (Salesforce ne fournit pas de modèle de rapport sur les groupes de relations ou de dossier de rapports standard sur les groupes de relations).

Les administrateurs peuvent créer un dossier public de rapports sur les groupes de relations, comme suit :

1. Créez un type de rapport personnalisé pour les objets de groupe de relations.
 -  **Conseil:** Pour créer un type de rapport sur les membres de groupes de relations, sélectionnez `Groupes de relations` comme objet de type de rapport principal, puis ajoutez `Membres de groupe de relations` comme relation d'objet. Vous pouvez également créer un type de rapport sur les comptes principaux dans un groupe de relations, en sélectionnant `Comptes` comme objet de type de rapport principal, puis en ajoutant `Groupes de relations (compte principal)` comme relation d'objet.
2. Créez un nouveau dossier public pour les rapports sur les groupes de relations. Cette étape nécessite l'autorisation de gestion des rapports publics.
3. À l'aide de votre type de rapport personnalisé, créez un ou plusieurs nouveaux rapports personnalisés sur les groupes de relations. Attribuez les rapports au nouveau dossier des rapports sur les groupes de relations que vous avez créé.

À la fin de ces étapes, un dossier des rapports sur les groupes de relations est disponible pour les utilisateurs dans la page d'accueil des rapports.

Activation du rapport du propriétaire du compte

Le rapport Propriétaire du compte répertorie tous les comptes et leurs propriétaires.

Les organisations dont l'accès en partage au niveau global est défini sur Privé pour les comptes peuvent limiter l'exécution du rapport Propriétaire du compte pour les utilisateurs.

Pour afficher ou masquer ce rapport :

1. Dans Configuration, saisissez *Rapport de propriétaire de compte* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Rapport de propriétaire de compte**. Cette option n'est disponible que dans les organisations disposant d'un modèle de partage de compte privé.
2. Cochez la case permettant aux utilisateurs de générer ce rapport. Si cette case n'est pas sélectionnée, seuls les administrateurs et les utilisateurs autorisés à afficher toutes les données peuvent générer ce rapport.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : Salesforce pour la Gestion de patrimoine

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher ou masquer le rapport du propriétaire du compte :

- Personnaliser l'application

Rapport sur l'activité de recherche de fichiers

Utilisez un rapport pour déterminer les 300 premières requêtes de recherche de termes, et identifiez les contenus manquants ou à renommer en examinant les termes recherchés et le taux de clics des utilisateurs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Salesforce Files est disponible avec : **Toutes** les éditions, **à l'exception des** portails clients

Autorisations utilisateur requises	
Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisés :	Gérer les types de rapport personnalisé
Pour créer un dossier de rapports publics :	Gérer les rapports publics
Pour exécuter le rapport Activité de recherche de fichiers :	Exécuter les rapports ET Afficher toutes les données OU Administrateur de contenu Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Gérer la bibliothèque » n'ont pas besoin de l'autorisation « Afficher toutes les données » ou « Administrateur de contenu » pour exécuter le rapport.

Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de rendre vos rapports sur l'activité de recherche de fichiers disponibles pour vos utilisateurs (Salesforce ne fournit aucun exemple de rapport sur l'activité de recherche de fichiers ni de dossier de rapports standard).



Remarque: Les totaux des activités sont collectés la nuit, pas en temps réel.



Procédure : [Rapport sur l'activité de recherche de fichiers](#)

Objet principal du rapport d'activité de recherche de fichiers

Lorsque vous créez un type de rapport personnalisé, sélectionnez **Activité de recherche de fichiers** comme **Objet principal**.

Champs disponibles pour les rapports d'activité de recherche de fichiers

Le tableau ci-dessous répertorie les champs disponibles pour les rapports d'activités de recherche de fichiers.

Champ	Description
Classement de clic moyen	L'ordre dans lequel le fichier est affiché dans les résultats de recherche lorsque les utilisateurs ont cliqué dessus dans la liste de résultats.
Nombre de résultats moyen	Le nombre de résultats de recherche renvoyés pour le terme recherché. Si la durée est également incluse, cette valeur est agrégée en fonction de la période spécifiée.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches s'applique. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur le dernier mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.

Champ	Description
Langue	Le filtre de langue appliqué à la recherche de l'utilisateur.
Nombre de recherches	Le nombre de recherches pendant la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre d'utilisateurs	Le nombre d'utilisateurs individuels qui ont cliqué sur le fichier.
Date de la recherche	La date à laquelle la recherche a été effectuée.
Termes recherchés	Les 100 premiers caractères du terme utilisé pour rechercher les fichiers publiés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Accès aux dossiers de rapports](#)
[Création d'un rapport](#)

Choix d'un format de rapport

Un rapport peut utiliser un format tabulaire, récapitulatif, matriciel ou joint. Choisissez un format assez complexe pour capturer les données que vous souhaitez afficher, mais assez simple pour pouvoir le communiquer aisément.

Sélectionnez l'un des formats de rapport suivants à l'aide du menu **Format** du générateur de rapport. Le format tabulaire est le format par défaut.

Format	Description
Tableau	Les rapports tabulaires représentent la méthode la plus rapide et la plus simple pour consulter les données. Semblables à une feuille de calcul, ils sont composés d'une série organisée de colonnes qui présentent chaque enregistrement correspondant sur une ligne. Les rapports tabulaires sont les plus efficaces pour créer des listes d'enregistrements ou une liste avec un seul total général. Ils ne permettent pas de créer des groupes de données ou des graphiques, et ne peuvent pas figurer dans des tableaux de bord si les lignes ne sont pas limitées. Les listes de publipostage et les rapports d'activité peuvent utiliser des rapports tabulaires.
Récapitulatif	Les rapports récapitulatifs sont similaires aux rapports tabulaires, mais ils permettent également aux utilisateurs de regrouper les lignes de données, d'afficher des sous-totaux et de créer des graphiques. Ils peuvent servir de rapport source pour les composants de tableau de bord. Utilisez ce type d'enregistrement pour afficher des sous-totaux basés sur la valeur d'un champ spécifique ou lorsque vous souhaitez créer une liste hiérarchique, par exemple toutes les opportunités de votre équipe, avec les sous-totaux Étape et Responsable . Les rapports récapitulatifs sans regroupement s'affichent sous forme de rapports tabulaires dans la page d'exécution du rapport.
Matriciel	Les rapports matriciels sont similaires aux rapports récapitulatifs, mais ils permettent de regrouper et de présenter les données dans des lignes et des colonnes. Ils peuvent servir de rapport source pour les composants de tableau

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Format	Description
	de bord. Utilisez ce type de rapport pour comparer des totaux associés, notamment si vous avez des volumes importants de données à synthétiser et que vous souhaitez comparer des valeurs de champs différents, ou si vous souhaitez consulter les données par date et par produit, par personne ou par emplacement géographique. Les rapports matriciels sans regroupement d'une ligne et d'une colonne au moins, s'affichent sous forme de rapports récapitulatifs dans la page d'exécution du rapport.
Joint	Les rapports joints permettent de créer plusieurs blocs de rapport qui offrent différentes vues de vos données. Chaque bloc agit comme un « sous rapport », avec ses champs, ses colonnes, son tri et son filtrage. Un rapport joint peut même contenir des données de types de rapport différents. Les rapports joints sont disponibles uniquement dans Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition et Developer Edition

Modification du format de rapport

Une modification du format affecte les filtres et les regroupements, comme suit :

Lorsque vous modifiez...	Que se passe-t-il ?
Tabulaire par récapitulatif ou matriciel	Le filtre Lignes à afficher est supprimé.
Récapitulatif, matriciel ou joint à tabulaire	Tous les regroupements, graphiques et formules récapitulatives personnalisées sont supprimés du rapport. Les champs de regroupement ne sont pas convertis en colonnes dans le rapport tabulaire. Si le rapport joint contenait des blocs multiples, seules les colonnes du premier bloc sont incluses dans le rapport tabulaire.
Récapitulatif par matriciel	Le premier regroupement récapitulatif devient le premier regroupement de lignes. Le deuxième devient le premier regroupement de colonnes. Le troisième devient le deuxième regroupement de lignes. Si vous utilisez l'assistant de rapport, le troisième regroupement récapitulatif est supprimé.
Matriciel par récapitulatif	Le premier regroupement de lignes devient le premier regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de lignes devient le <i>troisième</i> regroupement récapitulatif. Le premier regroupement de colonnes devient le <i>deuxième</i> regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de colonnes est supprimé. Si vous utilisez l'assistant de rapport, le deuxième regroupement de lignes et le deuxième regroupement de colonnes sont supprimés <i>tous les deux</i>.
Tabulaire, récapitulatif ou matriciel par joint	Le rapport existant devient le premier bloc du rapport joint, et le type de rapport devient le type principal pour le rapport joint. Les blocs de rapports se présentent sous la forme de rapports récapitulatifs. Par conséquent, si vous basculez d'un rapport récapitulatif à un rapport joint, vos regroupements ne changent pas. Si vous basculez d'un rapport matriciel à rapport joint, les regroupements sont convertis de la même façon que lorsque vous basculez d'un rapport matriciel à un rapport récapitulatif. Les éléments suivants ne sont pas pris en charge dans des rapports joints et ne sont pas convertis :

Lorsque vous modifiez...

Que se passe-t-il ?

- Champs de compartiment
- Filtres croisés
- Filtre Lignes à afficher

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Génération d'un rapport](#)

Création d'un rapport

Créez un rapport pour examiner en temps réel un aspect de votre activité, par exemple le statut de clients, d'opportunités, de requêtes de support, etc.

Pour créer un rapport :

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez le type du rapport puis cliquez sur **Créer**.
3. Personnalisez votre rapport, puis enregistrez-le ou exécutez-le.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Personnalisation des rapports](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Création d'un rapport personnalisé

Vous pouvez personnaliser les rapports standard ou élaborer intégralement des rapports personnalisés qui correspondent très exactement aux besoins de votre organisation.

Les utilisateurs disposant de l'autorisation « Gérer les types de rapport personnalisé » peuvent définir des types de rapport personnalisé qui étendent les types de rapports à partir desquels tous les utilisateurs dans leur organisation peuvent créer ou mettre à jour des rapports personnalisés. Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport. Salesforce fournit un ensemble de types de rapport standard prédéfinis. Les administrateurs peuvent également créer des types de rapport.

Les utilisateurs avec l'autorisation « Gérer les instantanés de rapport » peuvent créer et planifier des instantanés. Un instantané de rapport permet de rendre compte des données historiques. Les utilisateurs autorisés peuvent enregistrer des résultats de rapports récapitulatifs ou tabulaires dans des champs d'un objet personnalisé, puis mapper ces champs avec ceux de l'objet cible. Ils peuvent ensuite planifier l'exécution du rapport afin de charger les champs de l'objet personnalisé avec les données du rapport. Les instantanés de rapport vous permettent d'utiliser les données d'un rapport de la même manière que vous utilisez les autres enregistrements dans Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécution des rapports

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité

 **Remarque:** Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez pas le générateur de rapport. Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports.

Pour créer un rapport personnalisé à l'aide de l'assistant de génération de rapports personnalisés :

1. Dans l'onglet Rapports, sélectionnez le bouton **Créer un nouveau rapport personnalisé**.
2. Sélectionnez le type de données pour le rapport à créer, puis cliquez sur **Suivant**.

Pour créer des rapports sur des objets personnalisés, choisissez la catégorie de type de rapport **Autres rapports**, sauf si l'objet personnalisé a une relation avec un objet standard. Si l'objet personnalisé a une relation principal-détails avec un objet standard ou représente un objet de recherche sur un objet standard, choisissez l'objet standard pour la catégorie de type de rapport.

Pour créer des rapports dans un objet externe, sélectionnez la catégorie **Autres rapports**. Pour créer des rapports dans un objet externe avec un objet standard ou personnalisé enfant, sélectionnez la catégorie contenant type de rapport personnalisé que vous avez créé pour cette relation.

3. Sélectionnez le format du rapport.

4. Suivez chacune des étapes de l'assistant en cliquant sur le bouton **Suivant**. Pour chaque rapport, personnalisez les éléments suivants :

- **Indiquez les en-têtes de ligne et de colonne :** Dans la page Sélectionnez le regroupement des récapitulatifs et rapports matriciels, choisissez les champs en fonction desquels vous voulez regrouper les données et calculer les sous-totaux correspondants. Dans un récapitulatif, la sélection de plusieurs champs de tri vous permet d'effectuer un tri secondaire de vos données. Pour des rapports matriciels, sélectionnez les champs de résumé correspondant aux étiquettes de ligne et aux en-têtes de colonne. Au moment d'effectuer un regroupement par champ de date, vous pouvez décider d'un regroupement des données par période, par exemple par jour, semaine, mois.

 **Remarque:** Dans la page de Sélection de regroupement, si vous définissez *Grouper les dates par* sur « Mois de l'année » ou « Jour du mois », vous ne pouvez pas explorer ces regroupements de date dans les rapports ou les tableaux de bord. À la place, les utilisateurs sont dirigés vers le rapport non filtré.

- **Résumez les données :** Dans la page Sélectionnez les colonnes à analyser, choisissez les types d'informations de synthèse à afficher dans les champs numériques.
- **Élaborez des formules récapitulatives personnalisées :** Dans la page Sélectionnez les colonnes à analyser pour les récapitulatifs et rapports matriciels, créez des formules récapitulatives personnalisées, pour calculer les totaux supplémentaires à partir des récapitulatifs existants dans le rapport concerné. Une formule est un algorithme dont la valeur est issue d'autres champs, expressions ou valeurs. Reportez-vous à [Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#) à la page 480.
- **Choisissez les champs :** Dans la page Sélectionnez les colonnes, choisissez les champs à afficher dans le rapport. Vous pouvez uniquement afficher les champs visibles dans votre présentation de page et avec vos paramètres de sécurité au niveau du champ. Si vous choisissez le champ *Description* ou tout autre champ de texte long, seuls les 255 premiers caractères s'affichent.
- Seuls les 254 premiers caractères d'une zone de texte enrichi ou d'une zone de texte longue sont affichés dans un rapport.
- **Triez les colonnes :** Dans la page Triez les colonnes, sélectionnez l'ordre d'affichage des champs choisis.
- **Limitez les résultats d'un rapport :** Dans la page Sélectionnez les critères, sélectionnez les paramètres adéquats dans les listes déroulantes, puis utilisez les options de filtrage pour limiter le rapport aux enregistrements contenant des données spécifiques. L'assistant de rapport prend en charge jusqu'à 10 filtres. Dans les rapports contenant plus de 10 filtres, les filtres supplémentaires sont ignorés et le rapport signale une erreur dans la logique filtrage.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

Conseil: Pour utiliser un rapport tabulaire dans un tableau de bord, commencez par limiter le nombre de lignes en définissant l'option **Lignes à afficher**, la colonne de tri, puis le tri dans la page Critères de sélection du rapport. Vous ne pouvez pas utiliser des composants d'indicateur ou de mesure dans des tableaux de bord en utilisant des rapports tabulaires.

- **Paramètres de graphique :** À l'étape Sélectionnez le type de graphique et les points forts du rapport dans l'assistant de rapport, **définissez les propriétés du graphique** pour afficher les données de votre rapport dans un graphique. Les graphiques sont disponibles pour les récapitulatifs et les rapports matriciels uniquement.

5. Cliquez sur **Exécuter le rapport** pour afficher le rapport ou sur **Exporter les détails** pour enregistrer le rapport dans un fichier Excel ou un autre format.

Conseil: La personnalisation de vos rapports peut nécessiter leur exécution un certain nombre de fois lorsque vous réglez les options et critères correspondants. Nous vous recommandons d'utiliser un filtre permettant de réduire l'échantillonnage des données jusqu'à la fin de la personnalisation du rapport et son enregistrement.

Regroupement de vos données de rapport

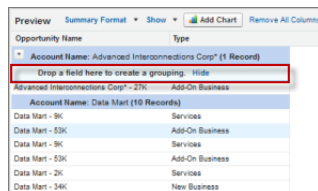
Regroupez les données des colonnes ou des lignes dans des rapports récapitulatifs, matriciels et joints pour afficher des informations pertinentes. Par exemple, regroupez les opportunités par date de fermeture pour afficher les opportunités fermées ou regroupez les requêtes par produit pour afficher le nombre de requêtes associées à chaque produit. Il peut exister des regroupements au sein de regroupements.

Données d'un regroupement

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Avant de regrouper des données dans un rapport récapitulatif, glissez-déposez quelques champs dans le volet d'aperçu.

Ajout d'un regroupement

Ajoutez un groupe en le faisant glisser depuis un champ vers une zone de dépôt.



Cliquez sur **Afficher > Zones de dépôt** pour les rendre visibles. Vous pouvez également cliquer sur le menu d'une colonne pour un champ dans le rapport, puis sélectionner **Grouper par ce champ**.

Conseil: Si vous regroupez votre rapport par un champ de date, vous pouvez cliquer sur le menu de groupe, sélectionner **Grouper les dates par**, puis spécifier la période de regroupement : jour, semaine, mois, trimestre, année, etc.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Regroupement de données dans différents formats de rapport

Les rapports récapitulatifs et joints peuvent contenir jusqu'à trois niveaux de regroupement. Les rapports matriciels ont des regroupements de deux lignes et deux colonnes. Dans les rapports matriciels, vous ne pouvez pas utiliser le même champ pour les regroupements de lignes et de colonnes. Avec des rapports joints, vous pouvez utiliser les champs de la catégorie Champs communs du volet Champs afin de regrouper tous les blocs de rapport.

Retrait d'un regroupement

Pour supprimer un groupe, cliquez sur le menu du groupe, puis sélectionnez **Supprimer le groupe**. Vous pouvez également :

- Faire glisser le groupe vers la barre de colonne pour le supprimer, tout en conservant le champ en tant que colonne dans le rapport.
- Faire glisser le groupe vers le volet Champs pour supprimer le groupe et le champ du rapport.

Réorganisation d'un regroupement

Faire glisser les groupes pour changer leur ordre ou cliquer sur le menu du groupe, puis sélectionner **Monter le groupe** ou **Descendre le groupe** pour les regroupements de colonnes, ou bien **Déplacer le groupe vers la gauche** ou **Déplacer le groupe vers la droite** pour les regroupements de lignes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Champs de rapport](#)

[Sous-total des résultats de rapport](#)

Permanence de l'utilisation pendant le chargement de l'aperçu de votre rapport

Pour la plupart des actions, vous pouvez continuer à utiliser votre rapport pendant le chargement de l'aperçu. Par exemple, lors de la modification d'un rapport, vous pouvez faire glisser plusieurs champs dans le rapport, puis créer un regroupement pendant que ces colonnes se chargent.

Les données que vous affichez dans le panneau Aperçu sont des données réelles, mais une sélection seulement des données du rapport pour vous montrer ce à quoi le rapport ressemblera une fois exécuté. Ne vous inquiétez pas si des lignes sont manquantes ou pas organisées comme vous le souhaitez dans le panneau Aperçu.

 **Remarque:** Pour chaque objet externe du rapport, votre organisation appelle le système externe chaque fois que l'aperçu se charge. Si la longueur de l'URL d'un appel externe de rapport atteint ou dépasse 2 Ko, votre organisation sépare la requête en plusieurs appels HTTP, et chaque URL est inférieure à 2 Ko.

Vous pouvez continuer de travailler sur l'aperçu du rapport pendant l'exécution des actions suivantes :

- Ajouter, supprimer ou réorganiser des champs
- Ajouter ou supprimer des champs récapitulatifs
- Ajouter, supprimer ou réorganiser des regroupements
- Supprimer des formules

 **Remarque:**

- Si vous supprimez un champ récapitulatif ou une formule utilisé dans un diagramme, le diagramme se recharge, mais le chargement de l'aperçu du rapport est asynchrone.
- Le chargement asynchrone n'est pas disponible pour les rapports matriciels et joints.

Vous ne pouvez pas travailler sur l'aperçu du rapport pendant l'exécution des actions suivantes :

- Ajouter ou modifier des formules
- Supprimer le seul regroupement d'un rapport
- Supprimer une colonne utilisée pour [limiter le nombre de lignes](#) d'un rapport tabulaire
- Trier le rapport par groupe ou par colonne
- Mettre à jour des filtres standard ou personnalisés
- Modifier le format du rapport
- Afficher ou masquer les détails du rapport
- Ajouter ou supprimer un diagramme
- Ajouter ou supprimer une sélection conditionnelle
- Modifier **Grouper les dates par**
- Modifier un champ de devise converti
- Enregistrer le rapport

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Génération d'un rapport](#)

[Champs de rapport](#)

Personnalisation des rapports

Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports. L'écran Générateur de rapport permet d'utiliser des fichiers et des filtres de rapport, et présente un aperçu de votre rapport avec quelques données seulement.

Pour optimiser la mise en page, le générateur de rapport utilise un en-tête de page compressé. Pour afficher les onglets de vos applications, fermez simplement le générateur ou cliquez sur le logo Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

The screenshot shows the Salesforce Report Builder interface for a report titled "Sample Report: Pipeline History". The interface includes a search bar at the top, a "Report Type: Opportunity Trends" label, and a "Sample Report: Pipeline History" title. Below the title are buttons for "Save", "Save As", "Close", "Report Properties", "Add Report Type", and "Run".

The main interface is divided into several sections:

- Fields (1):** A list of fields available for the report, including "Created By", "Created Alias", "Last Modified By", "Last Modified Alias", "Opportunity Name", "Opportunity Division", "Type", "Lead Source", "Primary Partner", "Primary Partner: Division", "Amount", "Closed", "Won", "Close Date", "Close Date (2)", "Close Month", "Last Stage Change Date", "Next Step", "Stage", "Probability (%)", and "Fiscal Period".
- Filters (2):** A section for adding filters, including a "Show" dropdown set to "All opportunities" and a "Date Field" dropdown set to "As of Date".
- Preview (3):** A section showing a preview of the report data. It includes a table with columns for "As of Date" (listing months from April to August 2015) and "Historic" (listing various summary fields like "Sum of H"). A red box labeled "3" highlights the "Historic" column header.

Volet Champs (1)

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Recherchez des champs à l'aide de la zone Recherche rapide et des filtres de type de champ, puis faites-les glisser vers le volet Aperçu pour les ajouter au rapport.

Créez, affichez, modifiez et supprimez également des formules récapitulatives personnalisées et des champs de compartiment dans le volet Champs.

Dans le format de rapport joint, le volet Fichiers affiche les champs de tous les types de rapport ajoutés au rapport, organisés par type de rapport.

Volet Filtres (2)

Définissez la vue, la période et des filtres personnalisés pour [limiter les données](#) affichées dans le rapport.

Volet Aperçu (3)

L'aperçu dynamique permet de personnaliser aisément votre rapport. Ajoutez, réorganisez et supprimez des colonnes, des champs récapitulatifs, des formules, des regroupements et des blocs. Modifiez le format du rapport et affichez les options, ou ajoutez un graphique.

L'aperçu affiche un nombre limité d'enregistrements. Exécutez le rapport pour afficher tous vos résultats.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes](#)

[Création d'un rapport](#)

[Génération d'un rapport](#)

Champs de rapport

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Il répertorie également des formules récapitulatives personnalisées, que vous pouvez créer, modifier et supprimer.

Ajout de filtres de champ

Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez faire glisser un champ depuis le volet Champs vers le volet Filtres afin d'ajouter un filtre de rapport.

Recherche de champs

Vous pouvez retrouver un champ en saisissant son nom dans la zone de recherche rapide. Vous pouvez également filtrer la liste par type :

- Cliquez sur  pour afficher tous les types de champ ainsi que les formules récapitulatives personnalisées.
- Cliquez sur  pour afficher uniquement les champs de texte.
- Cliquez sur  pour afficher uniquement les champs numériques (numérique, pourcentage ou devise).
- Cliquez sur  pour afficher uniquement les champs de données.

Ajout et suppression de champs

Pour ajouter un champ à un rapport tabulaire, récapitulatif ou matriciel, double-cliquez dessus ou faites-le glisser vers le volet Aperçu. Pour ajouter un champ à un rapport joint, faites-le glisser vers le volet Aperçu. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs champs. Faites glisser le dossier complet pour ajouter tous ses champs. Si un rapport tabulaire, récapitulatif ou matriciel contient déjà un champ, vous ne pouvez pas l'ajouter de nouveau. Vous pouvez ajouter plusieurs fois le même champ à un rapport joint, à condition de l'ajouter à différents blocs. Dans le volet d'aperçu, cliquez sur **Afficher > les détails** pour afficher les champs de vos rapports. Lorsque **Afficher > Détails** est désactivé, vous pouvez uniquement ajouter des champs récapitulatifs.

Pour supprimer un champ, faites glisser son en-tête de colonne vers le volet Champs. Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez cliquer sur le menu de la colonne et sélectionner **Supprimer la colonne** ou cliquer sur **Supprimer toutes les colonnes**.

Utilisation de plusieurs champs

Vous pouvez sélectionner plusieurs champs à ajouter, supprimer ou réorganiser. Par exemple, vous pouvez ajouter en même temps Créé par, Type et Nom d'opportunité à votre rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Pour sélectionner plusieurs champs ou colonnes, appuyez sur la touche CTRL (Windows) ou Commande (Mac).

**Remarque:**

- Lorsque vous ajoutez plusieurs champs, ils s'affichent dans le rapport dans l'ordre sélectionné.
- Pour les formats récapitulatifs et tabulaires, désactivez **Afficher > Détails** lors de l'ajout de plusieurs champs récapitulatifs à un rapport. La boîte de dialogue Résumer s'affiche automatiquement et permet de sélectionner les résumés de tous les champs à la fois.
- Activez **Afficher > Détails** lors de l'ajout de champs non récapitulatifs, par exemple des champs de texte ajoutés à un rapport.
- Lors de l'utilisation d'un rapport joint, vous pouvez sélectionner plusieurs champs dans la catégorie Champs communs et un type de rapport. Vous ne pouvez pas sélectionner plusieurs champs de différents types de rapport.

Organisation et tri des champs

Réorganisez les colonnes d'un rapport en faisant glisser leur en-tête de colonne vers un nouvel emplacement. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs colonnes. Pour trier le rapport par colonne, cliquez sur son en-tête. Vous pouvez également cliquer sur le menu de la colonne et sélectionner **Tri croissant** ou **Tri décroissant** dans la liste déroulante. Le tri est désactivé lorsque **Afficher > Détails** n'est pas sélectionné.

Modification de la devise affichée

Si votre organisation a activé des devises multiple, vous pouvez modifier la devise affichée dans tous les champs de devise. Cliquez sur **Afficher > Afficher les devises en utilisant**, puis sélectionnez une devise active à afficher.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation de formules dans des rapports](#)

[Regroupement de vos données de rapport](#)

[Récapitulation des données de votre rapport](#)

[Mise en évidence des plages de données](#)

Récapitulation des données de votre rapport

Un champ récapitulatif contient des valeurs numériques dont vous souhaitez connaître la somme, la moyenne, la plus élevée ou la plus basse. Les champs récapitulatifs présentent tous les niveaux de regroupement. Dans les rapports récapitulatifs et matriciels, ils se trouvent également au niveau du total général.

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier.

Un récapitulatif correspond à la **Somme**, la **Moyenne**, la valeur **Maximale** ou la valeur **Minimale** d'un champ numérique. (utilisez le filtre  pour accélérer la recherche).

Pour ajouter un champ récapitulatif :

- Double-cliquez sur un champ numérique dans le volet Champs.
- Faites glisser un champ numérique vers l'aperçu. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs champs. Pour les rapports matriciels, il existe des zones de dépôt avant, entre et après les ensembles de récapitulatifs. Par exemple, la somme, la moyenne, le maximum et le minimum dans **Chiffre d'affaires annuel** forment un ensemble. Vous ne pouvez pas déposer un nouveau champ récapitulatif entre eux.
- Sélectionnez **Résumer ce champ** dans le menu de la colonne pour un champ déjà présent dans le rapport.

Pour modifier un champ récapitulatif existant ou pour ajouter d'autres récapitulatifs sur ce même champ, cliquez sur le  en regard du champ récapitulatif, puis sélectionnez **Résumer ce champ**.

Pour supprimer un champ récapitulatif :

- Cliquez sur son menu, sélectionnez **Résumer ce champ**, puis désactivez toutes les options.
- Cliquez sur son menu, puis sélectionnez **Supprimer le récapitulatif**.
- Faites glisser l'ensemble du récapitulatif vers le volet Champs. Notez que tous les récapitulatifs de ce champ sont supprimés. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs champs récapitulatifs.

Réorganisez les ensembles de champs récapitulatifs des rapports matriciels en les faisant glisser. Les récapitulatifs de chaque champ se déplacent ensemble lorsque vous les faites glisser. Par exemple, si votre rapport contient la somme et la moyenne de **Chiffre d'affaires annuel**, le maximum et le minimum de **Probabilité**, vous pouvez faire glisser les récapitulatifs **Probabilité** avant ou après les récapitulatifs **Chiffre d'affaires annuel**, mais pas entre eux. Les récapitulatifs ne peuvent pas être placés après les formules récapitulatives personnalisées ni après **Nombre d'enregistrements**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Champs de rapport](#)

[Sous-total des résultats de rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Sous-total des résultats de rapport

Calculer le sous-total de vos rapports permet d'analyser les tendances de vos données. Vous pouvez regrouper des ensembles d'informations, trier les regroupements et comparer le sous-total de chaque ensemble au total général. Dans les rapports récapitulatifs et joints, vous pouvez également calculer le sous-total par champs multiples afin d'obtenir des séries d'informations en cascade.

Par exemple, si vous faites le sous-total d'un rapport récapitulatif par Responsable d'opportunité, le rapport regroupe les comptes par Responsable d'opportunité, répertorie le nombre d'opportunités appartenant à chaque utilisateur et affiche les sous-totaux par Responsable d'opportunité de toutes les colonnes du rapport. Vous pouvez également calculer le sous-total des opportunités par produit de chaque utilisateur.

1. Cliquez sur **Personnaliser** ou sur **Modifier** pour un rapport.
2. Dans le générateur de rapports, [ajoutez un champ récapitulatif](#) au rapport.
Les récapitulatifs s'affichent au niveau de regroupements ainsi que de lignes individuelles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [La page d'exécution de rapport](#)
- [Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#)
- [Génération d'un rapport](#)
- [Sous-total des résultats de rapport](#)

Total intelligent dans les rapports

Le calcul de total « intelligent » signifie que les données dupliquées sont comptabilisées une seule fois dans un sous-total ou un total. Salesforce utilise un calcul de total « intelligent » lors de l'exécution de rapports qui contiennent des données dupliquées dans toute colonne sélectionnée pour générer un récapitulatif ou une moyenne.

Par exemple, supposons qu'une opportunité inclut deux produits et que vous exécutez le Rapport de produit d'opportunité avec le montant total de l'opportunité sélectionné en tant que colonne d'addition. Le montant s'affiche deux fois dans les détails du rapport, une fois pour chaque produit de l'opportunité.

Dans ce cas, le calcul de total « intelligent » produit des sous-totaux, des totaux généraux et des moyennes précis en ajoutant une seule fois ce montant d'opportunités.



Remarque: Pour des composants de tableaux de bord, le calcul de total « intelligent » n'est pas utilisé. Par exemple, dans un tableau de bord, le total affiché correspond simplement à la somme des valeurs répertoriées dans le tableau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Sous-total des résultats de rapport](#)
- [Sous-total des résultats de rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour générer le sous-total des résultats d'un rapport :

- Créer et personnaliser des rapports

Utilisation de formules dans des rapports

Les formules permettent de créer des récapitulatifs personnalisés basés sur des valeurs calculées qui utilisent les données du rapport. Ces formules peuvent être utilisées en tant que colonnes dans votre rapport.

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier.

Pour ajouter une nouvelle formule à un récapitulatif ou à un rapport matriciel, double-cliquez sur **Ajouter une formule**. Une fois définie, cliquez sur **OK**. La formule est automatiquement ajoutée à l'aperçu en tant que colonne dans les rapports récapitulatifs et en tant que champ récapitulatif dans les rapports matriciels. Avec des rapports joints, vous pouvez ajouter une formule récapitulative personnalisée inter-blocs ou standard. Pour modifier une formule, survolez le nom dans le volet Champs, puis cliquez sur l'icône .

Pour retirer une formule de l'aperçu, faites glisser son en-tête vers le volet Champs ou cliquez sur son menu et sélectionnez **Retirer la formule**. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs formules. Le retrait d'une formule de l'aperçu n'entraîne pas sa suppression. Pour supprimer une formule, survolez son nom, puis cliquez sur  ou sur **Supprimer la formule** dans le menu du champ.

Les graphiques de tableau de bord et de rapport qui montrent des valeurs à partir de formules récapitulatives personnalisées, affichent les décimales en utilisant votre paramètre de devise par défaut au lieu du paramètre de la formule. Par exemple, si la formule récapitulative ne spécifie aucune décimale, les colonnes ne montrent pas les décimales, mais les valeurs de graphique affichent les décimales spécifiées dans votre devise par défaut (généralement deux décimales). Cette règle s'applique aux devises, aux chiffres et aux pourcentages.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

DANS CETTE SECTION :

1. [Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#)

Créez des formules récapitulatives personnalisées et des rapports matriciels pour calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

2. [Utilisation d'une fonction récapitulative dans une formule récapitulative personnalisée](#)

Les fonctions récapitulatives permettent d'utiliser des valeurs de regroupement dans des formules récapitulatives personnalisées pour des rapports récapitulatifs, matriciels et joints. Il existe deux fonctions récapitulatives : `PARENTGROUPVAL` et `PREVGROUPVAL`.

3. [PARENTGROUPVAL et PREVGROUPVAL](#)

Utilisez `PARENTGROUPVAL` pour calculer des valeurs relatives à un regroupement parent. Utilisez `PREVGROUPVAL` pour calculer des valeurs relatives à un regroupement de pairs.

4. [Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées](#)

Les formules récapitulatives personnalisées représentent une puissante technique de génération de rapports, qui peut être délicate à utiliser. Voici quelques recommandations d'utilisation de ces formules.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#)

[Champs de rapport](#)

Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

Créez des formules récapitulatives personnalisées et des rapports matriciels pour calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

Une formule est un algorithme dont la valeur est issue d'autres champs, expressions ou valeurs. Les formules récapitulatives personnalisées peuvent inclure jusqu'à 3900 caractères. Les formules récapitulatives personnalisées sont disponibles pour des rapports récapitulatifs, matriciels et joints. Les formules ne peuvent pas être partagées entre plusieurs rapports.

1. Dans le générateur de rapport, cliquez sur **Ajouter une formule** dans le volet Champs.
2. Saisissez le nom de votre formule, tel qu'il doit s'afficher dans le rapport. L'étiquette doit être unique. Vous pouvez également saisir une description.
3. Dans la liste déroulante **Format**, sélectionnez le type de données approprié à votre formule en fonction du résultat de votre calcul.
4. Dans la liste déroulante **Décimales**, sélectionnez le nombre de décimales à afficher pour les types de données devise, nombre ou pourcentage. Ce paramètre est ignoré pour les champs devise dans les entreprises multidevises. Le paramètre **Décimales** s'applique en revanche à votre devise.

Si vous sélectionnez **Aucun** dans **Décimales**, les valeurs effectives sont :

- Devise : affiche jusqu'à 18 chiffres, avec la précision des décimales par défaut pour la devise
- Pourcentages : affiche jusqu'à 18 chiffres, sans décimales
- Nombres : affiche jusqu'à 18 chiffres, sans modification de la précision des décimales

5. Définissez l'option **Emplacement d'affichage de cette formule**. Le calcul de cette formule s'affiche au niveau que vous sélectionnez dans le rapport. Pour afficher le calcul de la formule à tous les niveaux, y compris dans le total général, sélectionnez **Tous les niveaux récapitulatifs**.
6. Pour élaborer la formule :
 - a. Sélectionnez l'un des champs répertoriés dans la liste déroulante **Champs récapitulatifs**. Cette valeur de champ est utilisée dans la formule.
 - b. Sélectionnez le type récapitulatif à utiliser dans la formule. Cette option n'est pas disponible pour **Nombre d'enregistrements**.

Type de récapitulatif	Description
Somme	La valeur de synthèse des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus grande valeur	La plus grande valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus petite valeur	La plus petite valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Moyenne	La valeur moyenne des données d'un champ ou d'un groupe de champs.

- c. Cliquez sur **Opérateurs** pour ajouter des opérateurs à votre formule.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

- d. Sélectionnez la catégorie de la fonction (Tout, Logique, Mathématique ou Récapitulatif), choisissez la fonction à utiliser dans votre formule, puis cliquez sur **Insérer**.
 - e. Répétez ces étapes si nécessaire.
7. Cliquez sur **Vérifier la syntaxe** pour contrôler l'absence d'erreur dans la formule. Les erreurs sont mises en surbrillance par le curseur.
 8. Cliquez sur **OK**. Votre formule est enregistrée uniquement lorsque vous enregistrez le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Génération d'un rapport](#)
- [Utilisation de formules dans des rapports](#)
- [Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées](#)
- [Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

Utilisation d'une fonction récapitulative dans une formule récapitulative personnalisée

Les fonctions récapitulatives permettent d'utiliser des valeurs de regroupement dans des formules récapitulatives personnalisées pour des rapports récapitulatifs, matriciels et joints. Il existe deux fonctions récapitulatives : PARENTGROUPVAL et PREVGROUPVAL.

1. Double-cliquez sur **Ajouter une formule** dans le volet Champs.
2. Dans la boîte de dialogue Formule récapitulative personnalisée, sous Fonctions, sélectionnez *Récapitulatif*.
3. Sélectionnez PARENTGROUPVAL ou PREVGROUPVAL.
4. Sélectionnez le niveau de regroupement, puis cliquez sur **Insérer**.
5. Définir la formule, y compris sa position d'affichage.
6. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Utilisation de formules dans des rapports](#)
- [PARENTGROUPVAL et PREVGROUPVAL](#)

PARENTGROUPVAL et PREVGROUPVAL

Utilisez PARENTGROUPVAL pour calculer des valeurs relatives à un regroupement parent. Utilisez PREVGROUPVAL pour calculer des valeurs relatives à un regroupement de pairs.

PARENTGROUPVAL

Utilisez cette fonction pour calculer des valeurs relatives à un regroupement parent.

Description :

Cette fonction renvoie la valeur d'un regroupement parent spécifié. Un regroupement « parent » correspond à tout niveau supérieur à celui qui contient la formule. Vous pouvez utiliser cette fonction uniquement dans des formules récapitulatives personnalisées de rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Utilisation :

Récapitulatif et joint : PARENTGROUPVAL(summary_field, grouping_level)

Matrice : PARENTGROUPVAL(summary_field, parent_row_grouping, parent_column_grouping)

Où summary_field est la valeur de champ résumée, grouping_level le niveau parent des rapports récapitulatifs, et parent_row_level et parent_column_level les niveaux parent des rapports matriciels.

Exemple :

```
TOTAL_PRICE:SUM/PARENTGROUPVAL(TOTAL_PRICE:SUM, GRAND_SUMMARY)
```

Cette formule calcule, pour chaque produit, sa taille relative comparée au total général. Dans cet exemple, le rapport est un récapitulatif d'opportunités et de leurs produits groupés par Nom de produit.

PREVGROUPVAL

Utilisez cette fonction pour calculer des valeurs relatives à un regroupement de pairs. En l'absence de regroupement antérieur, la fonction renvoie une valeur nulle.

Description :

Cette fonction renvoie la valeur d'un regroupement précédent spécifié. Le regroupement « précédent » correspond à celui qui précède le regroupement actuel dans le rapport. Choisissez le niveau et l'incrément du regroupement. L'incrément correspond au nombre de colonnes ou de lignes précédant le récapitulatif actuel. L'incrément par défaut est 1. L'incrément maximal est 12. Vous pouvez utiliser cette fonction uniquement dans des formules récapitulatives personnalisées de rapports.

Utilisation :

```
PREVGROUPVAL(summary_field, grouping_level [, increment])
```

Où summary_field est le nom de la ligne ou de la colonne groupée, grouping_level le niveau récapitulatif et increment le nombre de lignes ou de colonnes précédentes.

Exemple :

```
AMOUNT:SUM - PREVGROUPVAL(AMOUNT:SUM, CLOSE_DATE)
```

Cette formule calcule, pour chaque mois, la différence de montant dans les mois précédents affichés dans le rapport. Dans cet exemple, le rapport est une matrice d'opportunités avec des colonnes groupées par Date de fermeture et de lignes par Étape.

Exemple : Moyenne mobile sur trois semaines

Permet de calculer la moyenne mobile sur trois semaines de montants d'opportunité :

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPEVAL (OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPEVAL (OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c, 2) ) / 3
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#)
- [Utilisation de formules dans des rapports](#)
- [Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées

Les formules récapitulatives personnalisées représentent une puissante technique de génération de rapports, qui peut être délicate à utiliser. Voici quelques recommandations d'utilisation de ces formules.

Les fonctions à utiliser avec des formules récapitulatives personnalisées dans des rapports sont disponibles sous la catégorie de fonction. Sélectionnez une fonction, puis cliquez sur **Aide sur cette fonction** pour plus d'informations.

- Une formule récapitulative ne peut pas faire référence à une autre formule récapitulative.
- Quel que soit son type de données, la formule récapitulative peut contenir des champs de différents types de données, notamment : des champs numériques, de devise, de pourcentage et de case à cocher (vrai/faux). Par exemple, une formule récapitulative dans un rapport Opportunités liées aux partenaires peuvent faire référence à l'opportunité Montant ou Durée de l'étape, ainsi qu'au compte Chiffre d'affaires annuel.
- Les graphiques de tableau de bord et de rapport qui montrent des valeurs à partir de formules récapitulatives personnalisées, affichent les décimales en utilisant votre paramètre de devise par défaut au lieu du paramètre de la formule. Par exemple, si la formule récapitulative ne spécifie aucune décimale, les colonnes ne montrent pas les décimales, mais les valeurs de graphique affichent les décimales spécifiées dans votre devise par défaut (généralement deux décimales). Cette règle s'applique aux devises, aux chiffres et aux pourcentages.
- Lorsqu'un champ est supprimé ou non disponible (par exemple, pour des raisons de sécurité au niveau du champ), toutes les formules récapitulatives personnalisées qu'il contient sont supprimées du rapport.
- Les types de résumé Somme, Plus grande valeur, Plus petite valeur et Moyenne ne peuvent pas être utilisés avec le champ Nombre d'enregistrements.
- Le type de résumé Plus petite valeur inclut des valeurs vides (nulle) ou des valeurs zéro dans le calcul de la formule récapitulative si ces valeurs sont présentes dans les données du rapport.
- Le type de résumé Plus grande valeur inclut les valeurs vides (non nulles) maximales présentes dans les données du rapport.
- Les pourcentages sont représentés sous forme de nombres décimaux dans les formules récapitulatives. La valeur 20 % est représentée par le nombre décimal 0,20.
- Vous pouvez utiliser les opérateurs pour donner une valeur négative aux champs des formules récapitulatives. Par exemple : `{ !EMPLOYEES:SUM } + - { !SALES:SUM }`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

- Pour les formules récapitulatives personnalisées dans des rapports matriciels, Salesforce calcule les résultats de toutes les formules dans lesquelles l'option **Emplacement d'affichage de cette formule** n'est pas définie sur **Tous les niveaux récapitulatifs**. La formule détermine la valeur renvoyée. Si une valeur nulle est renvoyée, la cellule est vide.
- Les champs de résumé dans des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels peuvent afficher jusqu'à 21 chiffres. Les champs de résumé de 21 chiffres s'affichent correctement, mais ne sont pas précis au-delà. Si « **#Too Big!** » s'affiche dans des cellules de rapport, assurez-vous que les calculs de vos formules ne génèrent pas plus de 18 chiffres. Évitez de multiplier de grands nombres, d'élever un grand nombre à une puissance ou d'effectuer des divisions par un très petit nombre.
- Les formules traitent les cellules de rapport vides (nulles) comme des valeurs zéro.
- Le message « **#Error!** » s'affiche sur les cellules de rapport chaque fois qu'une erreur se produit lorsque vous calculez une valeur de formule. Le message « **#Error!** » s'affiche également lorsque vous divisez un nombre par zéro dans les formules. Pour résoudre l'erreur, vérifiez votre formule et proposez une autre valeur.
- Les formules récapitulatives personnalisées inter-blocs sont disponibles pour des rapports joints.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#)

[Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints](#)

[Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

Enregistrement de votre rapport

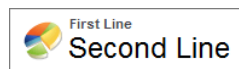
Cliquez sur **Enregistrer** pour mettre à jour un rapport existant avec des modifications récentes, ou sur **Enregistrer sous** pour cloner le rapport d'origine sans le modifier. Dans Lightning Experience, cliquez sur **Cloner** pour cloner le rapport.

1. Vérifiez le nom, la description et le dossier, puis sélectionnez une destination :

- Cliquez sur **Enregistrer** pour sauvegarder le rapport, puis accédez à la page d'accueil Rapports.
- Cliquez sur **Enregistrer et revenir au rapport** pour le sauvegarder et revenir à la page d'exécution du rapport.

 **Remarque:** Pour enregistrer votre rapport à un niveau spécifique de la hiérarchie des rôles dans les ventes, les prévisions, les opportunités et les rapports d'activité, sélectionnez **Enregistrer le niveau hiérarchique**.

 **Conseil:** Si vous ajoutez deux points au nom de votre rapport, il s'affiche sur deux lignes distinctes. Utilisez ces deux points pour classer les rapports par nom ou faciliter l'affichage des noms longs. Par exemple, si vous saisissez *Première ligne : Deuxième ligne* dans Nom du rapport, la page d'exécution se présente comme suit :



Rapport sur les modifications historiques

En plus du rapport en temps réel standard sur l'état actuel de votre activité, vous pouvez analyser les modifications d'un jour à l'autre et d'une semaine à l'autre dans les opportunités, les requêtes, les prévisions et les objets personnalisés.

 **Remarque:** Le rapport sur les tendances historiques avec des graphiques est pris en charge dans Lightning Experience, mais les vues tabulaires de rapports sur les tendances historiques ne sont pas disponibles.

DANS CETTE SECTION :

1. [Suivi des modifications dans vos encours](#)

Un rapport historique peut vous aider à surveiller les encours de votre société afin de s'assurer que leur activité est suffisante pour atteindre les objectifs commerciaux actuels et futurs. Vous pouvez vous intéresser aux affaires dont la valeur a augmenté ou diminué dans les trois derniers mois, ou à celles qui sont entrées ou sorties d'une période cible donnée.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Pour saisir un nom de rapport unique utilisé par l'API :

- Personnaliser l'application

Pour sélectionner un dossier de stockage de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

2. Mode la modification des montants prévisionnels

Élaborez un rapport historique, sous un format matriciel, sur les montants que les membres de votre équipe ont attribués à chaque catégorie de prévision. Les modifications de ces montants peuvent révéler la précision des prévisions établies par votre équipe.

3. Suivi de l'historique des requêtes

Surveillez l'activité dans les requêtes et identifiez les changements de statut des requêtes au cours des trois derniers mois du cycle de vie des requêtes.

4. Découverte des rapports sur les tendances historiques

Les rapports sur les tendances historiques utilisent un type de rapport personnalisé spécial qui souligne les modifications entre cinq dates d'instantané, Par exemple cinq jours ouvrés ou cinq semaines ouvrées. Vous pouvez générer une représentation visuelle des modifications de données dans des graphiques et des tableaux de bord.

5. Limitations des rapports sur les tendances historiques

Les tendances historiques dans Salesforce sont soumises à certaines limitations relatives à la durée du suivi des données, au nombre de lignes de données, ainsi qu'aux champs et aux objets que vous pouvez suivre. Ces limitations sont conçues pour limiter les jeux de données afin d'accélérer le renvoi de données par les rapports.

Suivi des modifications dans vos encours

Un rapport historique peut vous aider à surveiller les encours de votre société afin de s'assurer que leur activité est suffisante pour atteindre les objectifs commerciaux actuels et futurs. Vous pouvez vous intéresser aux affaires dont la valeur a augmenté ou diminué dans les trois derniers mois, ou à celles qui sont entrées ou sorties d'une période cible donnée.

Vous allez probablement comparer les valeurs historiques et actuelles d'attributs clés des opportunités, notamment les dates, les montants et le statut, afin d'observer l'évolution de vos encours au fil du temps. Par exemple, ce rapport récapitulatif souligne les montants des opportunités et les dates de clôture qui ont changé depuis hier.

Opportunity Name	Amount (Historical)		Amount		Close Date (Historical)		Close Date	
	Yesterday	Today	Yesterday	Today	Yesterday	Today	Yesterday	Today
Acme	\$26,000	\$16,000	2/15/2013	2/28/2013				
Advanced Interconnections Corp* - 32K	\$18,000	\$20,000	2/28/2013	2/28/2013				
Advanced Interconnections Corp* - 8K	\$12,000	\$8,000	2/15/2013	2/28/2013				
Allied Technologies - 40K	\$30,000	\$39,000	2/15/2013	2/15/2013				
Data Solutions	\$10,000	\$3,000	2/28/2013	2/28/2013				
DFC Inc. - 50K	\$55,000	\$45,700	2/15/2013	2/28/2013				
Eastern Shipping	\$21,500	\$21,500	2/28/2013	2/28/2013				

1. Capture instantanée de cinq dates maximum pour suivre les tendances d'un jour à l'autre ou d'une semaine à l'autre.
2. Valeurs actuelles et historiques affichées côte à côte pour faciliter la comparaison.
3. Dates et montants modifiés surlignés en rouge ou en vert.

DANS CETTE SECTION :

1. Suivi des modifications dans les encours au fil du temps

Supposons que vous souhaitez comparer la valeur totale de vos encours du jour avec la valeur d'hier. Créez un simple rapport pour comparer les deux dates.

Éditions

Disponible avec : à la fois
Salesforce Classic, Lightning
Experience

Disponible avec : **Enterprise**
Edition, **Performance**
Edition, **Unlimited** Edition et
Developer Edition

2. Identification des affaires historiques d'une valeur donnée

Supposons que vous souhaitez vous intéresser uniquement aux affaires de votre en-cours supérieures à 5 000 \$, sans vous soucier des fluctuations du jour. Vous avez besoin d'un rapport sur les tendances historiques qui filtre les affaires dont la valeur était la veille inférieure à 5 000 \$.

3. Recherche des affaires qui ont été reportées

Pour vous intéresser aux affaires dont la conclusion est plus longue que prévue, créez un rapport sur les tendances historiques qui recherche les affaires de vos encours dont la date de fermeture a été reportée.

4. Identification des affaires en baisse

Les analyses de tendances historiques peuvent vous aider à établir des priorités en identifiant rapidement les affaires qui présentent un risque potentiel. Par exemple, ciblez les affaires de votre en-cours dont la valeur a diminué depuis la veille. Un rapport sur les tendances historiques est requis pour déterminer les affaires dont la valeur de la veille était supérieure à la valeur du jour.

Suivi des modifications dans les encours au fil du temps

Supposons que vous souhaitez comparer la valeur totale de vos encours du jour avec la valeur d'hier. Créez un simple rapport pour comparer les deux dates.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.

- Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
- Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Opportunités**, sélectionnez *Opportunités avec des tendances historiques*.
- Cliquez sur **Créer**.

2. Pour Afficher, sélectionnez *Toutes les opportunités*.

Notez que la valeur par défaut dans Champ de date historique est *Hier* et que le champ Montant (historique) indique la date d'hier.

 **Conseil:** « Hier » est une valeur de date *rolling*, c.-à-d. qu'elle désigne une date relative à la date du jour. Si vous générez le même rapport demain, Montant (historique) montrera la date d'aujourd'hui.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

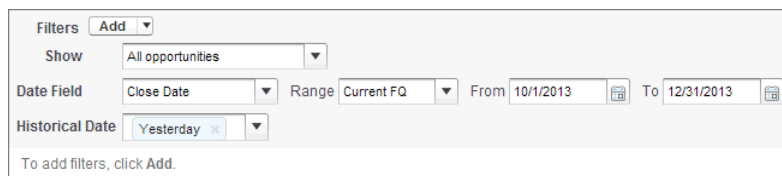
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport



- Cliquez sur la flèche vers le bas dans les en-têtes des colonnes Montant (historique) et Montant - Aujourd'hui. Cliquez sur *Résumer ce champ*, puis sélectionnez *Somme*. Le montant total s'affiche en bas de chaque colonne.
- Cliquez sur la flèche vers le bas dans l'en-tête de la colonne Montant, puis sélectionnez *Afficher les modifications*.
- Cliquez sur **Exécuter le rapport**.

6. Dans la colonne **Modifier**, observez la différence entre la valeur totale de la colonne **Montant (historique)** et celle de la colonne **Montant - Aujourd'hui**.



Conseil: Vous pouvez constater les modifications en un coup d'oeil grâce aux valeurs de couleur vert ou rouge.

Vous avez créé un simple rapport sur les tendances historiques qui facilite l'analyse du comportement de vos encours.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques](#)

Identification des affaires historiques d'une valeur donnée

Supposons que vous souhaitez vous intéresser uniquement aux affaires de votre en-cours supérieures à 5 000 \$, sans vous soucier des fluctuations du jour. Vous avez besoin d'un rapport sur les tendances historiques qui filtre les affaires dont la valeur était la veille inférieure à 5 000 \$.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.
 - a. Sous l'onglet **Rapports**, cliquez sur **Nouveau rapport**.
 - b. Sous **Sélectionner le type de rapport > Opportunités**, sélectionnez *Opportunités avec des tendances historiques*.
 - c. Cliquez sur **Créer**.
2. Pour **Afficher**, sélectionnez *Toutes les opportunités*.
3. Filtrez les valeurs historiques supérieures à 5 000 \$.
 - a. Cliquez sur **Ajouter**, puis sélectionnez *Filtre de champ historique*.
 - b. Définissez **Montant (Historique)** sur *Hier*.
 - c. Sélectionnez l'opérateur *supérieur à*.
 - d. Saisissez *5 000* dans le dernier champ.
 - e. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Opportunity Name	Amount (Historical)	Amount	Close Date (Historical)	Close Date
Acme	\$26,000	\$16,000	2/15/2013	2/28/2013
Advanced Interconnections Corp* - 32K	\$18,000	\$20,000	2/28/2013	2/28/2013
Advanced Interconnections Corp* - 8K	\$12,000	\$8,000	2/15/2013	2/28/2013
Allied Technologies - 40K	\$30,000	\$39,000	2/15/2013	2/15/2013
Data Solutions	\$10,000	\$3,000	2/28/2013	2/28/2013
DFC Inc. - 50K	\$55,000	\$45,700	2/15/2013	2/28/2013
Eastern Shipping	\$21,500	\$21,500	2/28/2013	2/28/2013

4. Cliquez sur **Exécuter le rapport**.

5. Dans le rapport terminé, notez que toutes les affaires de la colonne **Montant — Historique** sont supérieures à 5 000 \$.



Conseil: Les valeurs des champs **Montant**, **Date de fermeture** et **Étape** sont affichées en vert ou en rouge selon la direction de la modification. Vous pouvez inverser les couleurs en cliquant sur la flèche vers le bas dans l'en-tête de la colonne.

Vous avez créé un rapport simple qui extrait toutes les affaires supérieures à un montant donné à une date d'instantané historique donnée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques](#)

Recherche des affaires qui ont été reportées

Pour vous intéresser aux affaires dont la conclusion est plus longue que prévue, créez un rapport sur les tendances historiques qui recherche les affaires de vos encours dont la date de fermeture a été reportée.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.
 - a. Sous l'onglet **Rapports**, cliquez sur **Nouveau rapport**.
 - b. Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Opportunités**, sélectionnez *Opportunités avec des tendances historiques*.
 - c. Cliquez sur **Créer**.
2. Pour *Afficher*, sélectionnez *Toutes les opportunités*.
3. Filtrez les dates de fermeture postérieures à leur date initiale.
 - a. Cliquez sur **Ajouter**, puis sélectionnez *Filtre de champ historique*.
 - b. Définissez la *Date de fermeture (historique)* sur le 1er février 2013.
4. Cliquez sur la flèche vers le bas dans l'en-tête de la colonne *Date de fermeture* puis sélectionnez *Afficher les modifications*.
5. Cliquez sur **Exécuter le rapport**.
6. Pour chaque affaire du rapport, comparez la date de la colonne *Date de fermeture : Historique* avec la date de la colonne *Date de fermeture : Aujourd'hui*.



Conseil: Utilisez le calendrier sous **Jours fixes** pour sélectionner la date.

- c. Cliquez sur **OK**.



Conseil: Vous pouvez constater les modifications en un coup d'œil grâce aux valeurs de couleur vert ou rouge.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques](#)

Éditions

Disponible avec : à la fois
Salesforce Classic, Lightning
Experience

Disponible avec : **Enterprise**
Edition, **Performance**
Edition, **Unlimited** Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et
supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser
des rapports

ET

Générateur de rapport

Identification des affaires en baisse

Les analyses de tendances historiques peuvent vous aider à établir des priorités en identifiant rapidement les affaires qui présentent un risque potentiel. Par exemple, ciblez les affaires de votre en-cours dont la valeur a diminué depuis la veille. Un rapport sur les tendances historiques est requis pour déterminer les affaires dont la valeur de la veille était supérieure à la valeur du jour.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.
 - a. Sous l'onglet **Rapports**, cliquez sur **Nouveau rapport**.
 - b. Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Opportunités**, sélectionnez *Opportunités avec des tendances historiques*.
 - c. Cliquez sur **Créer**.
2. Pour *Afficher*, sélectionnez *Toutes les opportunités*.
3. Filtrez pour exclure les affaires dont la valeur de la veille n'est pas supérieure à la valeur du jour.
 - a. Cliquez sur **Ajouter**, puis sélectionnez *Filtre de champ historique*.
 - b. Définissez **Montant (Historique)** sur **supérieur à**.
 - c. Définissez le dernier champ sur *Champ*.
 Nous comparons ici le montant historique avec n'importe quel montant de la colonne **Montant - Aujourd'hui**, pas avec un montant spécifique.
 - d. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

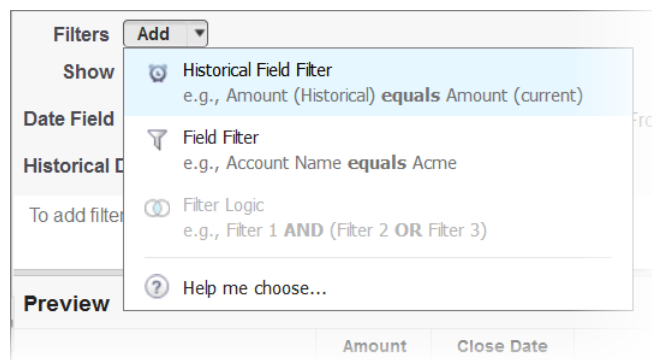
AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport



4. Cliquez sur **Exécuter le rapport**.

Vous avez créé un rapport simple qui signale les affaires dont la valeur a diminué depuis la veille. Notez que tous les résultats de la colonne **Montant - Aujourd'hui** sont affichés en rouge pour indiquer une valeur en baisse.



Conseil: Pour modifier le code couleur des changements de valeur, cliquez sur la flèche vers le bas au-dessus de la colonne **Modifier**, puis sur *Inverser les couleurs*.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques](#)

Mode la modification des montants prévisionnels

Élaborez un rapport historique, sous un format matriciel, sur les montants que les membres de votre équipe ont attribués à chaque catégorie de prévision. Les modifications de ces montants peuvent révéler la précision des prévisions établies par votre équipe.

Dans cet exemple, un mois du trimestre fiscal en cours est passé.

1. Créez un rapport sur l'historique des prévisions.
 - a. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
 - b. Sous **Sélectionner le type de rapport > Prévisions**, sélectionnez *Éléments de prévision avec tendances historiques*. Avant de sélectionner ce type de rapport, votre organisation doit activer les Tendances historiques pour les éléments de prévision. Si le type de rapport n'est pas répertorié, contactez votre administrateur.
 - c. Cliquez sur **Créer**.
2. Dans la zone Filtres, sélectionnez **Afficher > Tous les éléments de prévision**, puis configurez des filtres.
 - a. Dans **Champ de date**, sélectionnez Date de fin. Dans **Plage**, sélectionnez Trim d'EX actuel. Les dates de début et de fin du trimestre en cours sont automatiquement renseignées dans les champs **De** et **À**.
 - b. Dans **Date historique**, sélectionnez Il y a 3 mois, Il y a 2 mois et Il y a 1 mois dans le menu déroulant. Chaque date que vous sélectionnez est ajoutée au champ.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

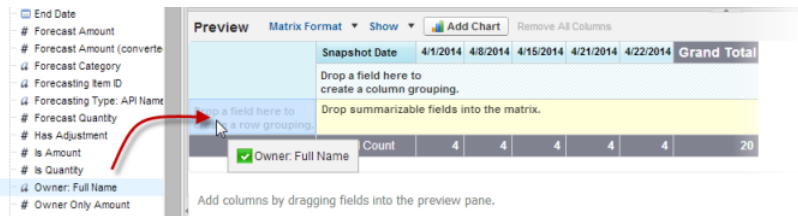
Filtrage des données d'historique de votre choix.



Conseil: Pour déplacer Hier à droite du champ, supprimez-le et rajoutez-le depuis le menu déroulant.

3. Sélectionnez les données pour lesquelles vous souhaitez surveiller les modifications dans l'historique. Dans ce cas, nous nous intéressons à la catégorie dans laquelle des modifications ont été effectuées et à la façon dont le montant prévisionnel a été modifié.
 - a. Dans le volet **Aperçu**, modifiez **Format tabulaire** en **Format matriciel**.
 - b. Faites glisser le champ **Propriétaire : Nom complet** depuis la zone Champ vers le volet Aperçu pour créer regrouper les lignes.
 - c. Faites glisser le champ **Catégorie de prévision** à droite de **Propriétaire : Nom complet** pour créer un autre groupe de lignes.
 - d. Faites glisser le champ **Montant prévisionnel (Historique)** vers la zone matricielle du volet Aperçu, sous la barre jaune. Dans la boîte de dialogue **Résumer**, sélectionnez **Somme**.

Sélection des champs contenant les données à suivre.



Des colonnes s'affichent pour chaque date historique que vous sélectionnez dans la zone des filtres contenant des enregistrements.

4. Cliquez sur **Exécuter le rapport** pour afficher les données collectées jusqu'à présent. Cliquez ensuite sur **Personnaliser** pour continuer d'ajuster vos filtres et vos champs si nécessaire.
5. Lorsque vous avez défini les données que vous souhaitez suivre, créez un graphique pour les afficher.
 - a. Dans la zone Aperçu, cliquez sur **Ajouter un graphique**, puis sélectionnez l'icône de graphique en courbes.
 - b. Dans l'onglet Données du graphique, sélectionnez Somme du montant prévisionnel (historique) pour l'axe Y et Date d'instantané pour l'axe X.
 - c. Dans **Regrouper par**, sélectionnez Catégorie de prévision, puis sélectionnez **Cumulé**.
 - d. Cliquez sur **OK**, puis de nouveau sur **Exécuter le rapport**.
6. Cliquez sur **Enregistrer sous**. Choisissez le nom et le dossier du rapport, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Suivi de l'historique des requêtes

Surveillez l'activité dans les requêtes et identifiez les changements de statut des requêtes au cours des trois derniers mois du cycle de vie des requêtes.

1. Pour optimiser les opérations du centre de contact, vous pouvez suivre le champ **Statut** sur une période donnée, en observant les requêtes revenues à un état antérieur. Ces informations peuvent aider à résoudre les requêtes avec plus d'efficacité.
2. Autre exemple, vous pouvez analyser les valeurs historiques du champ **Priorité** afin d'identifier les requêtes mal classées lors de leur ouverture. L'observation des changements de priorité fréquents peut également conduire à une amélioration du traitement des requêtes complexes.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Découverte des rapports sur les tendances historiques

Les rapports sur les tendances historiques utilisent un type de rapport personnalisé spécial qui souligne les modifications entre cinq dates d'instantané. Par exemple cinq jours ouvrés ou cinq semaines ouvrées. Vous pouvez générer une représentation visuelle des modifications de données dans des graphiques et des tableaux de bord.

Les rapports sur les tendances historiques sont activés par défaut pour les nouvelles organisations créées avec la version Winter '14 ou supérieure. Si votre organisation est plus ancienne, vous devez activer les rapports sur les tendances historiques dans le menu Configuration.

Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours (dans la pratique, le montant des données historiques que vous pouvez utiliser dépend des modèles de conception et d'utilisation de données de votre organisation). Vous pouvez sélectionner jusqu'à cinq instantanés temporels à comparer, en utilisant jusqu'à quatre filtres historiques.

Les durées supérieures à quelques jours ou quelques semaines ne sont pas recommandées. Elles risquent d'entraîner l'expiration ou l'échec de la génération des rapports. Pour les petites organisations qui comptent un faible nombre d'enregistrements, les rapports mensuels sur les tendances peuvent fonctionner, mais les rapports sur les tendances historiques ne sont pas conçus pour cela.



Conseil: Vous pouvez également créer et personnaliser des rapports sur les tendances historiques via l'API de métadonnées et l'API REST Rapports et tableaux de bord.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Limitations des rapports sur les tendances historiques

Les tendances historiques dans Salesforce sont soumises à certaines limitations relatives à la durée du suivi des données, au nombre de lignes de données, ainsi qu'aux champs et aux objets que vous pouvez suivre. Ces limitations sont conçues pour limiter les jeux de données afin d'accélérer le renvoi de données par les rapports.

- Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours.
- Pour chaque objet, vous pouvez stocker jusqu'à 5 millions de lignes de données de tendances historiques. La capture de données historiques s'arrête lorsque la limite est dépassée. L'administrateur est informé par e-mail lorsqu'un objet atteint 70 pour cent de la limite, puis une fois la limite atteinte.
- Chaque rapport sur les tendances historiques peut inclure jusqu'à 100 champs. Dans les rapports Opportunités, ils comprennent les champs présélectionnés standard, qui ne peuvent pas être désactivés.
- Les champs de formule ne sont pas pris en charge.
- Vous pouvez spécifier jusqu'à cinq dates d'instantané historique dans chaque rapport sur les tendances historiques.
- Vous pouvez utiliser jusqu'à quatre filtres historiques dans chaque rapport sur les tendances historiques.
- Les types de champ suivants sont pris en charge : Numérique, Devise, Date, Liste de sélection, Référence, Texte.
- Les taux de change datés ne sont pas pris en charge. Lorsque vous exécutez le rapport sur les tendances historiques, il utilise uniquement le dernier taux de change daté.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge.
- L'Assistant de rapport n'est pas pris en charge. Les rapports sur les tendances historiques peuvent être créés uniquement en utilisant le Générateur de rapport.
- Le rapport sur les tendances historiques avec des graphiques est pris en charge dans Lightning Experience, mais les vues tabulaires de rapports sur les tendances historiques ne sont pas disponibles.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Important : Si un champ de liste de sélection est déjà utilisé dans un filtre de données de tendances historiques, envisagez toutes les conséquences probables avant de modifier ses valeurs. Vous risquez de réduire l'intérêt de ce champ pour les rapports historiques futurs.

Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport

Un instantané de rapport permet de rendre compte des données historiques. Les utilisateurs autorisés peuvent enregistrer des résultats de rapports récapitulatifs ou tabulaires dans des champs d'un objet personnalisé, puis mapper ces champs avec ceux de l'objet cible. Ils peuvent ensuite planifier l'exécution du rapport afin de charger les champs de l'objet personnalisé avec les données du rapport. Les instantanés de rapport vous permettent d'utiliser les données d'un rapport de la même manière que vous utilisez les autres enregistrements dans Salesforce.

Lorsque vous avez configuré un instantané de rapport, les utilisateurs peuvent :

- créer et exécuter des rapports personnalisés à partir de l'objet cible.
- créer des tableaux de bord à partir du rapport source.
- Définissez des vues de liste dans l'objet cible s'il est inclus dans un onglet d'objet personnalisé.

Par exemple, un directeur d'équipe de support client peut définir un instantané de rapport qui consigne les requêtes ouvertes attribuées à son équipe tous les jours à 17h00, puis stocker ces données dans un objet personnalisé afin d'élaborer un historique des requêtes ouvertes qui révèle les tendances dans des rapports. Le directeur de l'équipe de support client peut ensuite générer un rapport sur les données temporelles ou de tendance stockées dans l'objet personnalisé et utiliser le rapport en tant que source d'un composant de tableau de bord. Pour connaître le nombre total d'instantanés de rapport que vous pouvez créer, reportez-vous à *Limitations de Salesforce*.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

DANS CETTE SECTION :

1. Préparation d'instantanés de rapport

Pour configurer un instantané de rapport, vous avez besoin d'un rapport source et d'un objet cible doté de champs pour recevoir les données du rapport source.

2. Définition d'un instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cibles, vous pouvez définir votre instantané de rapport. Vous définissez un instantané de rapport en lui donnant un nom et en choisissant le rapport source qui chargera les résultats du rapport source dans l'objet cible que vous spécifiez lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

3. Mappage de champs d'instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cible, et défini votre instantané de rapport, vous pouvez mapper les champs de votre rapport source vers les champs de votre objet cible. Mappez des champs de rapport source vers des champs d'objet cible de sorte à ce qu'au moment où le rapport s'exécute, il charge automatiquement des champs d'objets cibles spécifiques avec des données issues de champs de rapports sources spécifiques.

4. Planification et exécution d'un instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible, des champs d'objet cibles, défini votre instantané de rapport et mapper ses champs, vous pouvez planifier l'exécution. Vous pouvez planifier l'exécution quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle d'un instantané de rapport de sorte que les données du rapport source sont chargées dans l'objet cible quand vous en avez besoin.

5. Gérer les instantanés de rapport

Après avoir configuré un instantané de rapport, vous pouvez consulter les détails le concernant, le modifier et le supprimer. Dans Configuration, saisissez *Instantanés de rapports* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Instantanés de rapports** pour afficher la page Instantanés de rapports, qui présente la liste des instantanés de rapports définis pour votre organisation.

6. Dépannage des instantanés de rapport

La section Historique d'exécution d'une page de détail d'un instantané de rapport indique si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi ou échoué. Lorsqu'un instantané de rapport échoue en cours d'une exécution planifiée, l'échec est rapporté dans la colonne **Résultat**. Pour afficher les détails d'une exécution, cliquez sur la date et l'heure de l'exécution dans la colonne **Heure de début de l'exécution**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)

[Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité](#)

Préparation d'instantanés de rapport

Pour configurer un instantané de rapport, vous avez besoin d'un rapport source et d'un objet cible doté de champs pour recevoir les données du rapport source.

Pour définir un instantané de rapport :

1. Créez un rapport source qui comprend les champs à charger en tant qu'enregistrements dans un objet cible.
2. Créez un objet cible dans lequel enregistrer les enregistrements chargés à partir du rapport source.
3. Créez des champs dans l'objet cible qui recevront les résultats du rapport source lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

Conseils concernant les rapports sources d'instantanés de rapport

- Si vous enregistrez un rapport source tabulaire avec ses détails masqués, le rapport n'est pas disponible pour être inclus dans un instantané de rapport. En outre, si vous masquez les détails d'un rapport source tabulaire inclus dans un instantané de rapport, l'exécution de l'instantané de rapport échoue. Pour vérifier que les détails du rapport source tabulaire ne sont pas masqués, consultez le rapport, cliquez sur **Afficher les détails**, puis enregistrez le rapport. Le bouton **Enregistrer les détails** ne s'affiche que si les détails du rapport sont masqués.
- Lors de la création d'un rapport source pour votre instantané de rapport, notez les noms des champs que vous ajoutez au rapport, car ces noms de champ peuvent s'avérer utiles lorsque vous créez des champs dans l'objet cible dans lequel enregistrer les résultats du rapport.
- Vous pouvez sélectionner n'importe quel rapport personnalisé tabulaire ou récapitulatif en tant que rapport source, à l'exception des rapports de prévision hérités Quota par rapport au réel et Pistes par origine. La liste déroulante **Rapport source** n'affiche pas les rapports standard.
- Vous pouvez inclure jusqu'à 100 champs dans votre rapport source.
- Vous pouvez supprimer la planification de l'exécution d'un instantané de rapport. Vous ne pouvez pas arrêter ou interrompre l'exécution d'un instantané de rapport, ni supprimer son rapport source. Pour supprimer le rapport source, vous devez d'abord supprimer le rapport de l'instantané de rapport en modifiant le rapport dans la liste déroulante **Rapport source**.
- Si vous sélectionnez **Ne charger aucune donnée** dans la colonne **Champs** du rapport source, aucune donnée ne se chargera dans le champ correspondant dans la colonne **Champs** dans l'objet cible, lors de l'exécution de l'instantané de rapport. .
- Le champ (**Aucun champ avec un type de données compatible**) s'affiche dans la colonne **Champs** du rapport de source lorsqu'un champ de l'objet cible ne correspond pas au type de données d'un champ du rapport source.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports
- ET
- Autorisation de création sur l'objet cible

Conseils concernant les objets cibles pour des instantanés de rapport

Tenez compte de ce qui suit lors de la configuration des objets cibles pour des instantanés de rapport :

- Dans Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, utilisez la sécurité au niveau du champ pour rendre visibles aux utilisateurs appropriés les champs de l'objet cible.
- Vous ne pouvez pas supprimer un objet personnalisé s'il correspond à un objet cible dans un instantané de rapport.
- Les champs de l'objet cible déterminent la capacité de mappage de champ. Par exemple, votre rapport source peut comprendre dix champs, mais si votre objet cible ne comprend qu'un champ, vous ne pouvez mapper qu'un champ dans votre instantané de rapport.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 100 champs dans l'objet cible.
- Les objets cibles ne peuvent pas comporter de règles de validation, ni être inclus dans un workflow.
- Les instantanés de rapport ne peuvent pas comporter d'objets cibles qui déclenchent l'exécution d'un code Apex lorsque de nouveaux enregistrements sont créés.
- Lors de l'exécution d'un instantané de rapport, jusqu'à 2 000 nouveaux enregistrements peuvent être ajoutés à l'objet cible. Si le rapport source génère plus de 2 000 enregistrements, un message d'erreur s'affiche pour les enregistrements supplémentaires dans la liste associée Échecs de lignes. Vous pouvez accéder à la liste Échecs de lignes associée via la section Historique d'exécution de la page détails d'un instantané de rapport.

Conseils relatifs aux instantanés de rapport

- Renseignez-vous sur le type de licence que possède votre `utilisateur actuel`. Par exemple, si `utilisateur actuel` d'un instantané de rapport possède une licence Salesforce, les utilisateurs disposant de licences pour la plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One ne pourront pas les consulter. Inversement, si `utilisateur actuel` a une licence de plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One, les utilisateurs dotés de licences Salesforce pourront afficher l'instantané de rapport. Si certains de vos utilisateurs ont des licences de plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One, il est recommandé de leur créer un autre instantané de rapport avec un `utilisateur actuel` doté d'une licence utilisateur de plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One.
- Vous ne pouvez mapper que des champs avec des types de données compatibles. Par exemple, vous pouvez mapper un champ de devise vers un champ numérique.
- Si vous modifiez le rapport source ou l'objet cible d'un instantané de rapport avec des mappages de champs existants, ces derniers sont supprimés lors de l'enregistrement de l'instantané de rapport. Vous pouvez également afficher les `Champs récapitulatifs dans le rapport source` et `Champs dans l'objet cible` pour consulter respectivement le nombre de champs récapitulatifs ou cibles.
- Vous devez mapper au moins un champ du rapport source vers un champ de l'objet cible, sans quoi les données ne seront pas chargées du rapport source vers l'objet cible lors de l'exécution de l'instantané de rapport.
- Lorsqu'un instantané de rapport est défini, supprimé ou lorsque son rapport source ou son objet cible sont modifiés, il est suivi dans l'historique du journal d'audit de configuration de votre entreprise.
- La section Historique d'exécution de la page détails d'un instantané de rapport affiche des détails lors de l'exécution de l'instantané de rapport. Les détails comprennent :
 - La date et l'heure auxquelles l'instantané de rapport a été exécuté
 - Le nom du rapport source, de l'objet cible et de l'utilisateur actuel
 - La durée nécessaire à l'exécution de l'instantané de rapport
 - Le nombre total de lignes de détails ou récapitulatives dans le rapport source, selon le type de rapport.
 - Le nombre d'enregistrements créés dans l'objet cible

- Si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport](#)
[Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité](#)

Définition d'un instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cibles, vous pouvez définir votre instantané de rapport. Vous définissez un instantané de rapport en lui donnant un nom et en choisissant le rapport source qui chargera les résultats du rapport source dans l'objet cible que vous spécifiez lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

1. Dans Configuration, saisissez « Instantanés de rapport » dans la case **Recherche rapide**, puis sélectionnez **Instantanés de rapport**.
2. Cliquez sur **Nouvel instantané de rapport**.
3. Saisissez le nom, le nom unique et la description de votre instantané de rapport.
4. Choisissez un utilisateur dans le champ **Utilisateur actuel** en cliquant sur l'icône de recherche.

L'utilisateur du champ **Utilisateur actuel** détermine le niveau d'accès aux données du rapport source. Ceci contourne tous les paramètres de sécurité, en donnant accès à des données qu'ils ne pourraient pas visualiser autrement à tous les utilisateurs pouvant visualiser les résultats du rapport source dans l'objet cible.

Seuls les utilisateurs disposant de l'autorisation de modifier toutes les données peuvent choisir d'autres utilisateurs actuels qu'eux-mêmes.

5. Sélectionnez un rapport dans la liste déroulante **Rapport source**.

Les rapports que vous choisissez déterminent les résultats de rapport qui seront chargés en tant qu'enregistrements dans l'objet cible lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

Vous pouvez sélectionner n'importe quel rapport personnalisé tabulaire ou récapitulatif en tant que rapport source, à l'exception des rapports de prévision hérités Quota par rapport au réel et Pistes par origine. La liste déroulante **Rapport source** n'affiche pas les rapports standard.

6. Sélectionnez un objet personnalisé dans la liste déroulante **Objet cible**.

L'objet cible que vous choisissez reçoit les résultats du rapport source en tant qu'enregistrements lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

Si un enregistrement utilisé pour un instantané de rapport ne contient aucun type d'enregistrement associé, le type d'enregistrement de l'utilisateur actuel est associé à l'instantané de rapport par défaut.

7. Cliquez sur **Enregistrer** pour enregistrer la définition de votre instantané de rapport, ou sur **Enregistrer et modifier les mappages de champs** pour enregistrer votre instantané de rapport et mapper ses champs.
8. [Mappez les champs](#) du rapport source avec les champs de l'objet cible.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Types de rapport standard](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports
- ET
- Autorisation de création sur l'objet cible

Mappage de champs d'instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cible, et défini votre instantané de rapport, vous pouvez mapper les champs de votre rapport source vers les champs de votre objet cible. Mappez des champs de rapport source vers des champs d'objet cible de sorte à ce qu'au moment où le rapport s'exécute, il charge automatiquement des champs d'objets cibles spécifiques avec des données issues de champs de rapports sources spécifiques.

1. Dans Configuration, saisissez *Instantanés de rapports* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Instantanés de rapports**.
2. Sélectionnez le nom de l'instantané de rapport dont vous souhaitez mapper les champs.
3. Cliquez sur **Modifier** dans la section Mappages de champs.
4. Pour des rapports récapitulatifs, sélectionnez le *Niveau de regroupement* auquel les données récapitulatives sont extraites du rapport source. Les données chargées dans l'objet cible sont extraites des champs récapitulatifs, au niveau de regroupement que vous avez spécifié. Le *Récapitulatif général* synthétise le total de tous les niveaux de regroupement.
5. Dans la colonne Champs du rapport source, cliquez sur la liste déroulante *Ne charger aucune donnée* et sélectionnez un champ dans le rapport source à mapper vers le champ d'objet personnalisé dans la colonne Champs dans l'objet cible. Seuls les champs récapitulatifs peuvent être mappés pour des instantanés de rapport basés sur des rapports récapitulatifs. Notez que les champs de rapports récapitulatifs peuvent varier selon le niveau de regroupement sélectionné.
6. Cliquez sur **Enregistrement rapide** pour enregistrer les mappages de champ et continuer à mapper des champs, ou sur **Enregistrer** pour enregistrer des mappages de champ et revenir à la page détails de l'instantané de rapport.
7. Ensuite, [planifiez](#) l'exécution de l'instantané de rapport.

Considérations sur le mappage de champs d'instantané de rapport

- Vous devez mapper au moins un champ du rapport source vers un champ de l'objet cible, sans quoi les données ne seront pas chargées du rapport source vers l'objet cible lors de l'exécution de l'instantané de rapport.
- Vous ne pouvez mapper que des champs avec des types de données compatibles. Par exemple, vous pouvez mapper un champ de devise vers un champ numérique.
- Une formule de récapitulatif personnalisé peut être mappée uniquement si le niveau de regroupement de l'instantané de rapport et le niveau de regroupement de la formule de récapitulatif personnalisé correspondent.
- Si vous sélectionnez *Ne charger aucune donnée* dans la colonne Champs du rapport source, aucune donnée ne se chargera dans le champ correspondant dans la colonne Champs dans l'objet cible, lors de l'exécution de l'instantané de rapport.
- Le champ (*Aucun champ avec un type de données compatible*) s'affiche dans la colonne Champs du rapport de source lorsqu'un champ de l'objet cible ne correspond pas au type de données d'un champ du rapport source.
- Les champs de l'objet cible déterminent la capacité de mappage de champ. Par exemple, votre rapport source peut comprendre dix champs, mais si votre objet cible ne comprend qu'un champ, vous ne pouvez mapper qu'un champ dans votre instantané de rapport.
- Vous ne pouvez pas mapper de champs d'un rapport source vers les champs suivants dans l'objet cible : *Créé par*, *Dernière modification par*, *Date de création*, et *Date de la dernière modification*.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports
- ET
- Autorisation de création sur l'objet cible

- Lorsque vous mappez des champs du rapport source vers l'objet cible, certaines données peuvent perdre leur contexte lorsqu'elles sont chargées vers l'objet cible. Par exemple, si vous mappez un champ de date et d'heure du rapport source vers un champ de texte sur l'objet cible, la date et l'heure sont chargées vers l'objet cible sans le fuseau horaire.
- Lors de l'exécution d'un instantané de rapport, si l'utilisateur actuel ne dispose pas de l'accès en lecture ou en écriture à un champ mappé dans l'objet cible, ce champ est abandonné dans le mappage mais il n'entraîne pas l'échec de l'exécution. Si un champ obligatoire dans l'objet cible n'est pas mappé, l'exécution échoue. Pour vous assurer que les champs sont toujours mappés, définissez-les comme obligatoires ou définissez leur des valeurs par défaut.
- Pour mapper un champ dans le rapport source avec un champ de recherche dans l'objet cible, vous devez le mapper avec l'ID de l'objet associé à la recherche. Par exemple, pour mapper un champ de recherche d'opportunité, vous devez le mapper avec l'ID d'opportunité. Pour obtenir l'ID d'opportunité dans le rapport source, vous devez peut-être utiliser un type de rapport personnalisé afin d'inclure l'ID et d'autres champs associés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport](#)

[Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#)

Planification et exécution d'un instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible, des champs d'objet cibles, défini votre instantané de rapport et mapper ses champs, vous pouvez planifier l'exécution. Vous pouvez planifier l'exécution quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle d'un instantané de rapport de sorte que les données du rapport source sont chargées dans l'objet cible quand vous en avez besoin.

Le nombre d'instantanés de rapport dont vous pouvez planifier l'exécution est déterminé par votre édition. Une fois l'exécution d'un instantané de rapport terminée, vous pouvez envoyer à vous-même et à d'autres utilisateurs un e-mail de notification comprenant les détails d'exécution de l'instantané de rapport, tels que la date et l'heure d'exécution, le succès ou non de l'exécution, et le nombre d'enregistrements chargés dans l'objet cible à partir du rapport source. La notification comprend aussi un lien vers la page détails de l'instantané de rapport dans Salesforce.

1. Dans Configuration, saisissez « Instantanés de rapport » dans la case **Recherche rapide**, puis sélectionnez **Instantanés de rapport**.

2. Sélectionnez le nom de l'instantané de rapport dont vous souhaitez planifier l'exécution.

Les instantanés de rapport ne sont pas actualisés comme prévu si l'utilisateur dans le champ **Utilisateur actuel** n'a pas accès au dossier qui stocke le rapport source.



Remarque: Si l'utilisateur actif devient inactif, le rapport n'est pas exécuté. Salesforce envoie une notification par e-mail pour activer l'utilisateur, pour supprimer la planification du rapport ou pour remplacer l'utilisateur actuel par un utilisateur actif. Salesforce envoie la notification aux utilisateurs qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs », « Modifier toutes les données » et « Gérer la facturation ». Si aucun utilisateur ne possède ces autorisations, Salesforce envoie la notification à ceux qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs » et « Modifier toutes les données ».

3. Cliquez sur **Modifier** dans la section Planifier un instantané de rapport.

La section planification d'instantané de rapport de la page détails d'un instantané de rapport affiche des détails lorsque l'exécution de l'instantané de rapport est planifiée.

4. Sélectionnez un paramètre de notification pour envoyer un e-mail à la fin de l'exécution de l'instantané de rapport :

- Cliquez sur **Moi** pour envoyer un e-mail qui inclut l'adresse e-mail spécifiée dans votre enregistrement utilisateur Salesforce.
- Cliquez sur **Autres...** pour envoyer l'e-mail à des utilisateurs supplémentaires. Vous ne pouvez envoyer de notifications d'instantané de rapport qu'à des adresses e-mail incluses dans les enregistrements utilisateurs Salesforce. En outre, vous ne pouvez sélectionner qu'Utilisateurs et Groupes publics dans la liste déroulante **Recherche**.

5. Planifier l'exécution d'un instantané de rapport :

- Dans le champ **Fréquence**, sélectionnez la fréquence à laquelle l'instantané de rapport s'exécute. Si vous cliquez sur les champs **Tous les jours**, **Chaque semaine**, ou **Chaque mois**, davantage d'options s'affichent pour vous permettre d'affiner les critères de fréquence.

Si vous planifiez une exécution d'instantané de rapport un jour spécifique de chaque mois, l'instantané de rapport ne sera actualisé que les mois comprenant ce jour. Si vous planifiez une exécution d'instantané de rapport le 31^e jour de chaque mois, l'instantané de rapport ne sera exécuté que les mois comprenant 31 jours. Si vous souhaitez qu'un instantané de rapport soit exécuté le dernier jour de chaque mois, choisissez **dernier** dans la liste déroulante **Jour de chaque mois**.

- Dans les champs **Démarrage** et **Fin**, spécifiez les dates pendant lesquelles vous souhaitez que l'instantané de rapport soit exécuté.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports
ET
Autorisation de création sur l'objet cible

- Dans la liste déroulante *Heure de démarrage désirée*, cliquez sur le lien **Rechercher les options disponibles** pour choisir une heure de démarrage souhaitée pour l'exécution de l'instantané de rapport.
 - Votre heure de démarrage favorite peut ne pas être disponible si d'autres utilisateurs l'ont déjà sélectionnée pour exécuter un instantané de rapport ou si votre entreprise a atteint sa limite d'instantanés de rapport.
 - Les instantanés de rapport sont actualisés dans le fuseau horaire de l'utilisateur qui planifie l'exécution. Par exemple, si le champ *Fuseau horaire* de votre enregistrement utilisateur est paramétré sur Pacific Standard Time (heure du Pacifique) et que vous planifiez une exécution d'instantané de rapport chaque jour à 14h00, l'instantané de rapport sera exécuté chaque jour à 14h00 (heure du Pacifique).
 - Si vous affichez et enregistrez une planification dans un fuseau horaire différent de celui dans lequel elle a été planifiée, la plage horaire peut changer.
 - L'exécution d'instantané de rapport s'effectue dans l'heure que vous avez sélectionnée dans la liste déroulante *Heure de début souhaitée*. Par exemple, si vous sélectionnez 14h00 comme heure de démarrage désirée, l'instantané de rapport peut être actualisé à n'importe quel moment entre 14h00 et 14h59, en fonction de la quantité d'autres instantanés de rapport dont l'actualisation est planifiée à cette heure-là.

6. Ensuite, cliquez sur **Enregistrer** pour planifier l'exécution de l'instantané de rapport.

Lorsque l'instantané de rapport s'exécute, il ajoute de nouveaux enregistrements à l'objet cible.

Vous pouvez aussi, une fois planifiée l'exécution d'un instantané de rapport, procéder aux actions suivantes après avoir cliqué sur **Modifier** dans la section Planifier un instantané de rapport de la page détails d'un instantané de rapport :

- Cliquez sur **Modifier** pour mettre à jour la notification et la fréquence de l'instantané de rapport.
- Cliquez sur **Supprimer** pour supprimer définitivement la planification existante de l'exécution de l'instantané de rapport.

Un instantané de rapport échoue durant une exécution planifiée si :

- Le rapport source comprend plus de 100 champs
- Le rapport source est passé de récapitulatif à tabulaire
- Le niveau de regroupement sélectionné pour un rapport source récapitulatif n'est plus valide
- L'utilisateur actif n'a pas accès au rapport source
- L'utilisateur actif ne dispose pas de l'autorisation "Exécuter les rapports"
- L'objet cible comprend plus de 100 champs personnalisés
- L'objet cible comprend des règles de validation
- L'objet cible est compris dans un workflow
- L'objet cible est un objet de détail dans une relation principal-détails
- L'objet cible exécute un déclencheur Apex lorsque de nouveaux enregistrements y sont créés
- L'utilisateur actif ne dispose pas de l'autorisation "Créer" sur l'objet cible. Notez que si le statut de l'objet cible est **En développement**, l'utilisateur actif doit disposer de l'autorisation Personnaliser l'application.

Gérer les instantanés de rapport

Après avoir configuré un instantané de rapport, vous pouvez consulter les détails le concernant, le modifier et le supprimer. Dans Configuration, saisissez *Instantanés de rapports* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Instantanés de rapports** pour afficher la page Instantanés de rapports, qui présente la liste des instantanés de rapports définis pour votre organisation.

À partir de la page Instantanés de rapport, vous pouvez :

- Sélectionner une vue de liste dans la liste déroulante **Afficher** pour accéder directement à cette page de liste ou cliquer sur **Créer une vue** pour définir votre propre vue personnalisée.
- Définir un nouvel instantané de rapport en cliquant sur **Nouvel instantané de rapport**.
- Mettre à jour le nom, la description, l'utilisateur actuel, le rapport source et l'objet cible de l'instantané de rapport en cliquant sur **Modifier** en regard de son nom. Seuls les utilisateurs disposant de l'autorisation de modifier toutes les données peuvent choisir d'autres utilisateurs actuels qu'eux-mêmes. Si vous disposez de l'autorisation « Personnaliser l'application », saisissez le nom unique que doivent utiliser l'API et les packages gérés.

Si vous modifiez le rapport source ou l'objet cible d'un instantané de rapport avec des mappages de champs existants, ces derniers sont supprimés lors de l'enregistrement de l'instantané de rapport. Vous pouvez également afficher les **Champs récapitulatifs dans le rapport source** et **Champs dans l'objet cible** pour consulter respectivement le nombre de champs récapitulatifs ou cibles.

- Supprimer un instantané de rapport en cliquant sur **Suppr** en regard de son nom. Une fois l'instantané de rapport supprimé, il ne peut pas être restauré depuis la corbeille.

 **Important:** Lorsque vous supprimez un instantané de rapport, le rapport source et l'objet cible ne sont pas supprimés. Cependant, lorsque le rapport source est exécuté, il ne charge pas de données dans l'objet cible.

Vous pouvez supprimer la planification de l'exécution d'un instantané de rapport. Vous ne pouvez pas arrêter ou interrompre l'exécution d'un instantané de rapport, ni supprimer son rapport source. Pour supprimer le rapport source, vous devez d'abord supprimer le rapport de l'instantané de rapport en modifiant le rapport dans la liste déroulante **Rapport source**.

- Affichez des informations détaillées concernant un instantané de rapport et personnalisez-le davantage en cliquant sur son nom. Vous pouvez ensuite :
 - Cliquer sur des liens de la section Identification qui vous redirigent vers l'utilisateur actif, le rapport source et l'objet cible de l'instantané de rapport. De plus, vous pouvez consulter la date et l'heure souhaitées aux environs desquelles l'instantané de rapport doit s'exécuter dans le champ **Exécution suivante**, et consulter la date et l'heure de dernière exécution dans le champ **Dernière exécution**.
 - Cliquez sur **Modifier** dans la section des Mappages de champs pour personnaliser davantage les champs mappés du rapport source à l'objet cible.

La section des Mappages de champs instantané de rapport affiche les champs de rapport source mappés vers les champs d'objet cible. Vous pouvez afficher le nombre de champs du rapport source disponibles pour un mappage vers l'objet cible dans le champ **Colonnes dans le rapport source**. Vous pouvez aussi afficher le nombre de champs disponibles pour le mappage dans l'objet cible dans le champ **Champs dans l'objet cible**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports ET
Autorisation de création sur l'objet cible

- Cliquez sur **Modifier** dans la section Planifier un instantané de rapport pour planifier le moment de l'exécution de l'instantané de rapport.

La section Planifier un instantané de rapport affiche des détails sur la planification actuelle de l'instantané de rapport.

- La section Historique d'exécution affiche des détails sur l'exécution de l'instantané de rapport. Les détails comprennent :
 - La date et l'heure auxquelles l'instantané de rapport a été exécuté
 - Le nom du rapport source, de l'objet cible et de l'utilisateur actif
 - La durée nécessaire à l'exécution de l'instantané de rapport
 - Le nombre total de lignes de détails ou récapitulatives dans le rapport source, selon le type de rapport.
 - Le nombre d'enregistrements créés dans l'objet cible
 - Si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi

Jusqu'à 200 enregistrements sont stockés dans la section Historique d'exécution. Au-delà de 200 enregistrements stockés, l'enregistrement le plus ancien est supprimé et ne peut pas être récupéré depuis la Corbeille.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport](#)

Dépannage des instantanés de rapport

La section Historique d'exécution d'une page de détail d'un instantané de rapport indique si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi ou échoué. Lorsqu'un instantané de rapport échoue en cours d'une exécution planifiée, l'échec est rapporté dans la colonne **Résultat**. Pour afficher les détails d'une exécution, cliquez sur la date et l'heure de l'exécution dans la colonne **Heure de début de l'exécution**.

Conseil:

- Si le champ **Nombre total de lignes** est vide, l'exécution échoue avant la fin du rapport (par exemple, le rapport n'est pas valide ou l'utilisateur actuel est inactif).
- Lors de l'exécution d'un instantané de rapport, jusqu'à 2000 nouveaux enregistrements peuvent être ajoutés à l'objet cible. Tous les enregistrements au-delà de 2 000 sont enregistrés dans la liste associée **Échecs de lignes**. Si le champ **Nombre total de lignes** est vide et que l'historique d'exécution indique « Certaines lignes ont échoué », le rapport contient probablement plus de 2 000 récapitulatifs.
- Les détails de l'échec d'une exécution sont présents dans la liste associée **Échecs de lignes** pendant 14 jours. Au-delà de ce délai, ils sont automatiquement supprimés. Vous ne pouvez pas restaurer les détails relatifs aux échecs de ligne à partir de la Corbeille.
- Si l'objet cible contient un champ unique et que les enregistrements d'un rapport contiennent plusieurs valeurs identiques dans la colonne mappée avec ce champ unique, les enregistrements dupliqués ne sont pas ajoutés. L'historique d'exécution signale lorsque les enregistrements ne sont pas ajoutés à l'instantané de rapport.
- Si les mappages de champ échouent, l'instantané continue de s'exécuter, mais l'historique des exécutions indique qu'une erreur partielle s'est produite.

Il est possible qu'un instantané de rapport échoue en cours d'exécution programmée, et ce pour un certain nombre de raisons. Ce tableau répertorie les erreurs qui peuvent expliquer l'échec d'une exécution, et comment ces erreurs peuvent vous aider à dépanner l'exécution de l'instantané de rapport.

L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à exécuter des rapports.

L'utilisateur dans le champ **Utilisateur actuel** ne dispose pas de l'autorisation « Exécuter des rapports » ou « Créer et personnaliser des rapports ». Choisissez un utilisateur disposant des autorisations appropriées ou activez les autorisations appropriées pour l'utilisateur actuel.

Impossible d'exécuter un instantané de rapport, car le rapport source a été supprimé.

Le rapport situé dans le champ **Rapport source** a été supprimé et ne peut plus être exécuté. Choisissez un autre rapport source pour votre instantané de rapport ou restaurez le rapport supprimé depuis la Corbeille.

L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à accéder au rapport source.

L'utilisateur indiqué dans le champ **Utilisateur actuel** n'a pas accès au dossier dans lequel est conservé le rapport source. Choisissez un utilisateur autorisé à accéder au rapport source ou bien autorisez l'utilisateur actuel à accéder au dossier dans lequel est conservé le rapport source.

La définition du rapport source est obsolète.

Le rapport indiqué dans le champ **Rapport source** fait référence à un objet personnalisé ou externe qui n'est plus accessible pour des rapports ou indique que les relations entre les objets du rapport ont été modifiées.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécuter les rapports

ET

Créer dans l'objet cible

La définition du rapport source n'est pas valide.

Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` ne peut être exécuté car il contient des formules ou des critères de filtre non valides. Mettez le rapport à jour de sorte qu'il puisse être exécuté sans erreur.

L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à accéder au type de rapport.

L'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` n'est pas autorisé à accéder au type de rapport associé au rapport indiqué dans le champ `Rapport source`. Choisissez un utilisateur actuel qui dispose des autorisations adéquates ou bien fournissez les autorisations adéquates à l'utilisateur actuel.

Le rapport source doit être présenté sous forme de tableau.

Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` n'est plus présenté sous forme de tableau. Choisissez un nouveau rapport source ou bien mettez à jour le format du rapport actuel afin qu'il se présente sous forme de tableau.

Le dernier enregistrement du rapport source contient des données cachées relatives aux résultats du rapport.

Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` a été enregistré avec ses données cachées. Pour afficher les détails du rapport source, affichez le rapport, cliquez sur **Afficher les détails**, puis enregistrez le rapport.

L'objet cible a été supprimé ou n'est pas accessible par l'utilisateur actuel.

L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` a été supprimé ou l'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` n'est pas autorisé à accéder à l'objet cible. Restaurez l'objet personnalisé supprimé, choisissez un nouvel objet cible ou bien fournissez à l'utilisateur actuel l'autorisation « Créer » pour l'objet personnalisé dans le champ `Objet cible`. Notez que si le statut de l'objet personnalisé est `En développement`, l'utilisateur actif doit disposer de l'autorisation « Personnaliser l'application » pour accéder à l'objet cible.

L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à modifier des objets cibles.

L'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` ne dispose pas des autorisations « Créer » sur l'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible`. Choisissez un utilisateur actuel qui dispose de ces autorisations ou bien fournissez à l'utilisateur actuel les autorisations « Créer » sur l'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible`.

L'objet cible ne doit pas être un objet détail dans une relation principal-détails.

L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` est un objet détail dans une relation principal-détails, ce qui signifie que l'objet principal contrôle certains comportements dans les enregistrements relatifs à l'objet cible. Choisissez un objet cible qui ne fait pas partie d'une relation principal-détails.

L'objet cible ne doit pas être inclus dans un workflow.

L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` fait partie d'un workflow. Choisissez un objet cible qui ne fait pas partie d'un workflow.

L'objet cible ne doit pas contenir de déclencheur d'insertion.

Lorsque de nouveaux enregistrements sont créés pour l'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible`, un déclencheur Apex est exécuté. Supprimez le déclencheur Apex ou choisissez un objet cible pour lequel aucun déclencheur Apex n'est exécuté lorsque de nouveaux enregistrements sont créés.

L'objet cible ne doit pas contenir de règles de validation.

L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` contient des règles de validation. Choisissez un objet cible qui ne contient pas de règle de validation ou bien supprimez les règles de validation pour cet objet cible.

L'utilisateur actuel est inactif.

L'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` n'est plus actif. Choisissez un utilisateur actuel.

Un ou plusieurs champs obligatoires de l'objet cible ne sont pas mappés.

Un ou plusieurs champs obligatoires de l'objet cible ne sont pas mappés. Mappez tous les champs obligatoires de l'objet cible aux champs dans le rapport source.

Le rapport source contient trop de champs, possède un champ de formule avec trop de fonctions ou contient trop de critères.

Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` comprend trop de champs, critères ou fonctions dans un champ de formule. Supprimez tous les champs, critères et fonctions inutiles dans les champs de formule du rapport source.

Le rapport source ne peut pas avoir plus de 100 colonnes sélectionnées.

Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` contient plus de 100 champs. Supprimez tous les champs inutiles du rapport source.

L'objet cible ne peut pas avoir plus de 100 champs personnalisés.

L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` contient plus de 100 champs personnalisés. Supprimez tous les champs inutiles de l'objet cible.

Votre rapport a dépassé le délai de traitement.

Il est possible que le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` contienne trop de données à traiter. Réduisez le volume de données à traiter pour ce rapport en limitant la période du rapport et en supprimant tous les champs inutiles du rapport source.

Ce nom unique d'instantané de rapport existe déjà. Choisissez un nom unique.

Le nom unique de l'instantané analytique que vous essayez de créer est identique à celui d'un instantané existant.

Un champ récapitulatif n'a pas renvoyé de chiffre valide.

Un champ récapitulatif des résultats n'a pas renvoyé de chiffre valide. Par exemple, le champ peut avoir tenté une division par 0. Vérifiez vos formules, puis testez les valeurs 0 et « null » dans les calculs, s'ils figurent dans vos données.

Cet instantané de rapport a généré un problème. Le format du rapport source est passé de tabulaire à récapitulatif. Les mappages de champs de l'instantané de rapport ne sont plus corrects. Vous pouvez restaurer le format tabulaire du rapport ou mettre à jour les mappages de champs dans la définition de l'instantané.

Le format du rapport source est passé de tabulaire à récapitulatif, rendant ainsi les mappages de champs de l'instantané de rapport incorrects. Pour corriger cette erreur, restaurez le format tabulaire du rapport ou mettez à jour les mappages de champs dans la définition de l'instantané. Cette erreur s'applique uniquement aux instantanés de rapport qui contiennent des rapports récapitulatifs.

Cet instantané de rapport a généré un problème. Le format du rapport source doit être tabulaire ou récapitulatif.

Le format du rapport source doit être tabulaire ou récapitulatif. Les rapports matriciels ne peuvent pas être utilisés avec des instantanés de rapport.

Le niveau de regroupement que vous avez spécifié dans l'instantané de rapport n'est plus valide. Il est possible que l'utilisateur actuel n'ait plus accès à ce champ, que le niveau de regroupement ait été retiré du rapport source ou qu'il n'ait jamais été défini.

Cette erreur peut se produire lorsque l'utilisateur actuel n'a plus accès au champ spécifié dans le niveau de regroupement, ou bien ce dernier a été supprimé du rapport source ou n'a jamais été défini. Cette erreur s'applique uniquement aux instantanés de rapport qui contiennent des rapports récapitulatifs. Assurez-vous que l'utilisateur actuel a accès à tous les champs requis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'un rapport personnalisé](#)

Classement rapide de données dans des compartiments

Le *compartimentage* permet de classer rapidement les enregistrements d'un rapport, sans créer de formule ni de champ personnalisé. Lorsque vous créez un champ de compartiment, vous définissez plusieurs catégories (compartiments) utilisées pour regrouper des valeurs de rapport.

Le *compartimentage* permet de classer rapidement les enregistrements d'un rapport, sans créer de formule ni de champ personnalisé. Par exemple, créez un champ de compartiment nommé *Taille* basé sur le champ *Nombre d'employés*. Créez ensuite des compartiments qui organisent les enregistrements dans les plages « Grand », « Moyen » et « Petit » que vous définissez. Les champs de compartiment peuvent être utilisés comme n'importe quel autre champ afin de trier, filtrer et organiser votre rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

1. [Ajout d'un champ de paquet](#)

Créez un champ de compartiment qui inclut les compartiments dans lesquels vous souhaitez organiser vos données de rapport.

2. [Modification d'un champ de paquet](#)

Configurez votre champ compartiment en spécifiant les compartiments inclus et les valeurs de ces compartiments.

3. [Modification d'un champ de compartiment numérique](#)

Un compartiment numérique facilite le classement des données qui peuvent être organisées numériquement.

4. [Exemple de compartimentage numérique : Taille de l'affaire](#)

Pour mieux connaître vos affaires, utilisez le compartimentage afin d'effectuer des regroupements par taille d'affaire au lieu d'examiner des affaires individuelles. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur les affaires importantes dont l'impact sur votre quota est plus fort.

5. [Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection](#)

Un champ de compartiment de liste de sélection contient les éléments qui peuvent être sélectionnés dans une liste.

6. [Exemple de compartimentage de liste de sélection : Types de secteur d'activité](#)

Utilisez un champ de compartiment de liste de sélection pour trier vos comptes par secteur d'activité.

7. [Modification d'un champ de compartiment de texte](#)

Un compartiment de texte facilite le classement des valeurs qui contiennent des termes ou des phrases.

8. [Saisie de valeurs pour des compartiments de texte](#)

Un champ de compartiment de texte nécessite un nom descriptif et deux compartiments ou plus contenant des chaînes de texte.

9. [Exemple de compartimentage de texte : Comptes stratégiques](#)

Utilisez un compartiment de texte pour trier les comptes dans des catégories générales sur lesquelles vous pouvez appliquer des actions.

Ajout d'un champ de paquet

Créez un champ de compartiment qui inclut les compartiments dans lesquels vous souhaitez organiser vos données de rapport.

Vous pouvez ajouter jusqu'à cinq champs de compartiments par rapport, chacun contenant 20 compartiments.

1. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers l'aperçu du rapport. Vous pouvez également cliquer sur un menu de colonne d'un champ dans le rapport, puis sélectionner **Ajouter ce champ à un compartiment**.
2. Modifiez le champ de compartiment en fonction du type de champ.
 - [Modification d'un champ de compartiment numérique](#)
 - [Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection](#)
 - [Modification d'un champ de compartiment de texte](#)

Les champs avec d'autres types de champ ne sont pas pris en charge.

Modification d'un champ de paquet

Configurez votre champ compartiment en spécifiant les compartiments inclus et les valeurs de ces compartiments.

1. Dans le volet Champs du générateur de rapport, survolez un champ de compartiment, puis cliquez sur . Alternativement, dans le volet Aperçu, vous pouvez cliquer sur le menu de la colonne du champ de compartiment, puis sélectionnez **Modifier le champ de compartiment**.
2. Modifiez le champ de compartiment en fonction du type de champ.
 - [Modification d'un champ de compartiment numérique](#)
 - [Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection](#)
 - [Modification d'un champ de compartiment de texte](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Modification d'un champ de compartiment numérique

Un compartiment numérique facilite le classement des données qui peuvent être organisées numériquement.

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ numérique :

1. Dans *Colonne source*, sélectionnez le champ que vous souhaitez compartimenter.
2. Saisissez un nom de champ de compartiment. Il s'affiche en tant que nom de colonne dans le rapport.

Un champ de compartiment est destiné à contenir plusieurs compartiments (appelés « plages » dans des champs de compartiment numérique). Par conséquent, le nom d'un champ de compartiments doit décrire la nature des plages. Par exemple, un champ de compartiment intitulé « Taille » peut inclure les plages « Petite », « Moyenne » et « Grande ».

3. Définissez vos plages en saisissant un nombre et un nom. Les noms de plages s'affichent en tant que valeurs dans la nouvelle colonne.

Chaque plage est supérieure à la valeur inférieure, jusqu'à la valeur supérieure, incluse.

Pour supprimer toutes les plages et recommencer, cliquez sur **Effacer tout**.

4. Pour déplacer toutes les valeurs vides dans le compartiment contenant la valeur zéro, activez *Traiter les valeurs vides colonne source* du rapport en tant que zéros.

Si cette option est désactivée, les valeurs non compartimentées s'affichent dans la colonne sous la forme d'un tiret (-).

5. Cliquez sur **OK**.

Dans un rapport, les colonnes de compartiment numérique sont triées par valeur de plage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Exemple de compartimentage numérique : Taille de l'affaire](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Exemple de compartimentage numérique : Taille de l'affaire

Pour mieux connaître vos affaires, utilisez le compartimentage afin d'effectuer des regroupements par taille d'affaire au lieu d'examiner des affaires individuelles. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur les affaires importantes dont l'impact sur votre quota est plus fort.

1. Créez ou modifiez un rapport d'opportunité standard.
2. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers le rapport.
3. Dans Colonne source, sélectionnez *Montant*.
4. Dans Nom du champ de compartiment, saisissez *Taille de l'affaire*.
5. Sous Définir des plages, saisissez *1000* sur la première ligne. Cette valeur représente la taille maximale pour une petite affaire. Nommez cette plage *Petite*.
6. Cliquez sur **Ajouter**, puis saisissez *25000* sur la deuxième ligne. Cette valeur représente la taille maximale pour une affaire moyenne. Nommez cette plage *Moyenne*.
7. Par défaut, la dernière plage peut être n'importe quelle valeur supérieure à la plage précédente. Il n'est pas nécessaire de saisir une valeur pour cette plage. Nommez cette plage *Grande*.
8. Cliquez sur **OK**.

Dans des champs de compartimentage numérique, chaque plage est supérieure à la valeur inférieure, jusqu'à la valeur supérieure, incluse. Une fois ce champ de compartiment configuré, les montants sont compartimentés comme suit :

Montants	Compartiment
1000 ou moins	Petit
1001 à 25000	Moyen
25001 et plus	Grand

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un champ de compartiment numérique](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection

Un champ de compartiment de liste de sélection contient les éléments qui peuvent être sélectionnés dans une liste.

 **Remarque:** Les types de liste de sélection suivants ne peuvent pas être compartimentés.

- Types d'enregistrement
- Services
- Listes de sélection à valeurs multiples
- La liste de sélection `Type` dans des rapports d'activité

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ de liste de sélection :

1. Dans `Colonne source`, sélectionnez le champ que vous souhaitez compartimenter.
2. Saisissez un nom de champ de compartiment. Il s'affiche en tant que nom de colonne dans le rapport.

Un champ de compartiment est destiné à contenir plusieurs compartiments. Par conséquent, le nom d'un champ de compartiment doit décrire la nature des compartiments. Par exemple, un champ de compartiment intitulé « Priorité » peut inclure « Élevée », « Moyenne » et « Faible ».

 **Important:** Les noms de compartiments de liste de sélection doivent inclure un ou plusieurs symboles ou lettres. Si un champ de compartiment de liste de sélection contient un compartiment dont le nom inclut uniquement des chiffres, le champ de compartiment ne peut pas être enregistré.

3. Pour créer un compartiment, cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis saisissez son nom. Créez plusieurs compartiments pour regrouper vos enregistrements de rapport.
4. Pour rechercher une valeur spécifique dans la liste, saisissez les premiers caractères de son nom dans la case Recherche rapide. Pendant la saisie, les éléments correspondant aux termes recherchés s'affichent dans le menu.
5. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers un compartiment. Pouvez également sélectionner des valeurs, cliquer sur **Déplacer vers**, puis sélectionner un compartiment ou saisir le nom d'un nouveau compartiment.

Lors du compartimentage de valeurs, utilisez les fonctions ci-dessous selon vos besoins :

- Pour afficher toutes les valeurs dans le rapport, cliquez sur **Toutes les valeurs**.
- Pour afficher les valeurs d'un compartiment spécifique, cliquez sur son nom.
- Pour supprimer des valeurs d'un compartiment, sélectionnez les valeurs, puis faites-les glisser vers un autre compartiment ou vers **Valeurs sans compartiment**.

 **Remarque:** Vous pouvez compartimenter uniquement des valeurs de liste de sélection active. Les valeurs de liste de sélection inactive ne sont pas affichées.

6. Pour déplacer toutes les valeurs sans compartiment vers un compartiment nommé « Autres », activez `Afficher les valeurs sans compartiment dans « Autres »`. Si cette option est désactivée, les valeurs sans compartiment s'affichent dans la colonne compartiment avec le nom de la valeur.
7. Cliquez sur **OK**.

Dans un rapport, les colonnes de compartiment de liste de sélection sont triées par l'emplacement du compartiment, comme indiqué dans la boîte de dialogue Modifier le champ de compartiment, suivies de « Autres » si l'option `Afficher les valeurs sans`

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

compartiment dans « Autres » est activée, ou des noms d'éléments de liste de sélection sans compartiment si l'option `Afficher les valeurs sans compartiment` dans « Autres » est désactivée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Exemple de compartimentage de liste de sélection : Types de secteur d'activité](#)

Exemple de compartimentage de liste de sélection : Types de secteur d'activité

Utilisez un champ de compartiment de liste de sélection pour trier vos comptes par secteur d'activité.

1. Créez ou modifiez un rapport sur des comptes standard, en vous assurant d'afficher au moins quelques enregistrements dans le rapport.
2. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers le rapport.
3. Dans Colonne source, sélectionnez `Secteur d'activité`.
4. Dans Nom du champ de compartiment, saisissez `Types de secteur d'activité`.
5. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment `TI`.
6. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment `Bio technologie`.
7. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment `Telecom`.
8. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers les compartiments appropriés.
9. Activez `Afficher les valeurs sans compartiment` dans « Autres ».
10. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Modification d'un champ de compartiment de texte

Un compartiment de texte facilite le classement des valeurs qui contiennent des termes ou des phrases.



Remarque: Les types de texte suivants ne peuvent pas être compartimentés.

- Zone de texte
- Zone de texte (long)
- Zone de texte (enrichi)
- Zone de texte (crypté)
- URL
- Date
- Date/heure

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ de texte :

1. Dans **Colonne source**, sélectionnez le champ que vous souhaitez compartimenter.
2. Saisissez un nom de champ de compartiment. Il s'affiche en tant que nom de colonne dans le rapport.

Un champ de compartiment est destiné à contenir plusieurs compartiments. Par conséquent, le nom d'un champ de compartiment doit décrire la nature des compartiments. Par exemple, un champ de compartiment nommé « Région » peut contenir les compartiments « Est », « Ouest » et « Centre ».

3. Pour créer un compartiment, cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis saisissez son nom. Créez plusieurs compartiments pour regrouper vos enregistrements de rapport.
4. Pour rechercher une valeur spécifique dans la liste des valeurs, saisissez tout ou partie de son nom dans la case **Rechercher des valeurs**, puis cliquez sur **Rechercher**, ou laissez la case vide et cliquez sur **Rechercher**.
La recherche renvoie jusqu'à 200 valeurs.
5. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers un compartiment. Pouvez également sélectionner des valeurs, cliquer sur **Déplacer vers**, puis sélectionner un compartiment ou saisir le nom d'un nouveau compartiment.
Lors du compartimentage de valeurs, utilisez les fonctions ci-dessous selon vos besoins :
 - Utilisez **Saisir des valeurs** pour saisir le nom exact d'une valeur que vous souhaitez compartimenter ou pour compartimenter des valeurs qui peuvent être affichées ultérieurement dans votre rapport.
 - Pour afficher les valeurs d'un compartiment spécifique, cliquez sur son nom.
 - Pour supprimer des valeurs d'un compartiment, sélectionnez-les, sélectionnez **Déplacer vers**, puis sélectionnez un compartiment ou saisissez le nom d'un nouveau compartiment.
6. Pour déplacer toutes les valeurs sans compartiment vers un compartiment nommé « Autres », activez **Afficher les valeurs sans compartiment dans « Autres »**. Si cette option est désactivée, les valeurs sans compartiment s'affichent dans la colonne compartiment avec le nom de la valeur.
7. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Dans un rapport, les colonnes de compartiment texte sont triées par ordre alphanumérique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Saisie de valeurs pour des compartiments de texte](#)

[Exemple de compartimentage de texte : Comptes stratégiques](#)

Saisie de valeurs pour des compartiments de texte

Un champ de compartiment de texte nécessite un nom descriptif et deux compartiments ou plus contenant des chaînes de texte.

Si vous connaissez la valeur exacte que vous souhaitez compartimenter, vous pouvez utiliser la fonction Saisir des valeurs afin de le compartimenter rapidement sans effectuer de recherche. Cette fonction est utile si votre rapport contient un grand nombre (plusieurs millions) de valeurs et que la recherche d'une valeur est lente. Cette méthode permet également de saisir et de compartimenter des valeurs qui peuvent être affichées ultérieurement dans votre rapport.

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ de texte :

1. Cliquez sur **Saisir des valeurs**.
2. Sélectionnez le compartiment vers lequel vous souhaitez déplacer les valeurs. Si vous sélectionnez **Nouveau compartiment**, saisissez le nom du compartiment.
3. Saisissez une ou plusieurs valeurs dans la case. Saisissez des valeurs multiples sur plusieurs lignes.
4. Cliquez sur **Déplacer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un champ de compartiment de texte](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Exemple de compartimentage de texte : Comptes stratégiques

Utilisez un compartiment de texte pour trier les comptes dans des catégories générales sur lesquelles vous pouvez appliquer des actions.

1. Créez ou modifiez un rapport sur un compte standard, en vous assurant d'afficher au moins quelques enregistrements dans le rapport.
2. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers le rapport.
3. Dans Colonne source, sélectionnez Nom du compte.
4. Dans Nom du champ de compartiment, saisissez *Stratégique*.
5. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *IBM*.
6. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *Dell*.
7. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *HP*.
8. Pour afficher les valeurs disponibles, laissez la case **Rechercher des valeurs** vide, puis cliquez sur **Rechercher**.
9. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers les compartiments appropriés.
10. Activez **Afficher les valeurs sans compartiment** dans « Autres ».
11. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un champ de compartiment de texte](#)

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Le format de rapport joint permet de visualiser différents types d'information dans le même rapport. Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé.

Pour commencer à utiliser des rapports joints, créez ou modifiez un rapport existant dans le générateur de rapports, cliquez sur la liste déroulante **Format**, puis sélectionnez **Joint**.

Avec des rapports joints, vous pouvez effectuer la plupart des opérations disponibles avec des rapports récapitulatifs ou matriciels. Par exemple, vous pouvez rechercher, ajouter et supprimer des champs, résumer des champs, et exécuter et enregistrer des rapports.



Conseil: Vous pouvez afficher un rapport joint qui inclut un graphique dans un tableau de bord. Modifiez le composant de tableau de bord du rapport joint, puis sélectionnez **Utiliser un graphique tel que défini dans le rapport source**.

DANS CETTE SECTION :

1. [Ajout d'un type de rapport à un rapport joint](#)
L'ajout d'un type de rapport vous permet d'élargir le jeu de données disponible pour l'analyse dans un rapport joint.
2. [Modification du type de rapport principal](#)
Le type de rapport principal contrôle le nom des champs communs. Un rapport joint doit avoir un type de rapport principal. Vous pouvez modifier à tout moment le type de rapport principal.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

3. [Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

Vous pouvez ajouter des formules récapitulatives personnalisées standard ou inter-blocs pour des rapports joints afin de calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

4. [Utilisation de blocs](#)

Les blocs permettent de créer différentes vues des informations contenues dans un rapport joint.

5. [Fonctionnement des rapports joints](#)

Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé. Vous pouvez ajouter des types de rapport à un rapport joint s'ils partagent des relations avec un ou plusieurs objets en commun. Par exemple, si un rapport joint contient le type de rapport Opportunités, vous pouvez ajouter le type de rapport Requêtes, car les deux ont une relation avec l'objet Comptes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Génération d'un rapport](#)

[Fonctionnement des rapports joints](#)

Ajout d'un type de rapport à un rapport joint

L'ajout d'un type de rapport vous permet d'élargir le jeu de données disponible pour l'analyse dans un rapport joint.

1. Sélectionnez **Joint** dans le menu du format du rapport.

2. Cliquez sur **Ajouter un type de rapport**.

Le plan Ajouter un type de rapport supplémentaire affiche les types que vous pouvez ajouter au rapport existant.

3. Sélectionnez le type de rapport.

Le plan affiche un message qui identifie les objets communs au type de rapport sélectionné et aux types déjà inclus dans le rapport.

4. Cliquez sur **OK**.

Le type de rapport supplémentaire est ajouté. Notez des points suivants :

- Un nouveau bloc s'affiche dans le rapport.
- Le volet Champs est mis à jour avec une nouvelle zone qui contient des champs uniques au type de rapport. Les champs communs à tous les types de rapport se trouvent dans la zone Champs communs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

[Fonctionnement des rapports joints](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Modification du type de rapport principal

Le type de rapport principal contrôle le nom des champs communs. Un rapport joint doit avoir un type de rapport principal. Vous pouvez modifier à tout moment le type de rapport principal.

Par défaut, le premier type que vous ajoutez au rapport est le principal.

Le type de rapport principal n'affecte pas les données disponibles pour la génération de rapports.

Modifiez le type de rapport principal en supprimant ses blocs. Pour supprimer un bloc, faites-le glisser vers le volet Champs. Si plusieurs blocs sont basés sur le type de rapport principal, vous devez tous les retirer.

Lorsque vous retirez le type de rapport principal, la sélection du nouveau type dépend du nombre de types que le rapport contient.

- Si le rapport contient deux types seulement, l'autre type de rapport devient automatiquement le principal.
- Si le rapport contient plus de deux types, une boîte de dialogue vous invite à sélectionner le nouveau type de rapport principal.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un bloc à un rapport joint](#)

[Ajout d'un type de rapport à un rapport joint](#)

[Que puis-je faire avec des rapports joints ?](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Vous pouvez ajouter des formules récapitulatives personnalisées standard ou inter-blocs pour des rapports joints afin de calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

1. Pour accéder au plan Ajouter une formule personnalisée du volet Fichiers, utilisez l'une des options ci-dessous.

Option	Description
Pour créer une formule récapitulative personnalisée standard	Accédez à la catégorie du type de rapport, puis double-cliquez sur Ajouter une formule
Pour créer une formule récapitulative personnalisée inter-blocs	Accédez à la catégorie Commun, puis double-cliquez sur Ajouter une formule inter-blocs

2. Saisissez le nom de la formule, tel que vous souhaitez l'afficher dans le rapport, et éventuellement une description.
Le nom doit être unique.
3. Dans la liste déroulante **Format**, sélectionnez le type de données approprié à votre formule en fonction du résultat de votre calcul.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

4. Dans la liste déroulante **Décimales**, sélectionnez le nombre de décimales à afficher pour les types de données devise, nombre ou pourcentage. Ce paramètre est ignoré pour les champs devise dans les organisations qui utilisent plusieurs devises. Le paramètre **Décimales** s'applique en revanche à votre devise.

5. Définissez l'option **Emplacement d'affichage de cette formule**.

La valeur calculée s'affiche dans le bloc de rapport, dans le Total général ou au niveau de regroupement global, selon votre sélection. Pour afficher le calcul de la formule à tous les niveaux, y compris dans le total général, sélectionnez **Tous les niveaux récapitulatifs**. Vous pouvez également sélectionner l'affichage du calcul à un niveau de regroupement global. Un rapport joint peut contenir trois regroupements globaux. Les regroupements s'appliquent à tous les blocs.

6. Pour élaborer la formule :

- a. Sélectionnez l'un des champs répertoriés dans la liste déroulante **Champs récapitulatifs**. Cette valeur de champ est utilisée dans la formule.

Lors de la création d'une formule inter-blocs, les champs sont regroupés par bloc. Vous pouvez également utiliser la Recherche rapide pour retrouver un champ.

Lors de la création d'une formule de type rapport unique, la liste affiche les champs numériques disponibles pour le type de rapport.

- b. Sélectionnez le type récapitulatif à utiliser dans la formule. Cette option n'est pas disponible pour le **Nombre d'enregistrements**.

Type récapitulatif	Description
Somme	La valeur de synthèse des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus grande valeur	La plus grande valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus petite valeur	La plus petite valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Moyenne	La valeur moyenne des données d'un champ ou d'un groupe de champs.

- c. Cliquez sur **Opérateurs** pour ajouter des opérateurs à votre formule.

- d. Sélectionnez la catégorie de la fonction (Tout, Logique, Mathématique ou Récapitulatif), choisissez la fonction à utiliser dans votre formule, puis cliquez sur **Insérer**.

- e. Répétez ces étapes si nécessaire.

7. Cliquez sur **Vérifier la syntaxe** pour contrôler l'absence d'erreur dans la formule. Les erreurs sont mises en surbrillance par le curseur.

8. Cliquez sur **OK**. Votre formule est enregistrée uniquement lorsque vous enregistrez le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation de formules dans des rapports](#)

[Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints](#)

[Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées](#)

[Exemples de rapports joints](#)

Utilisation de blocs

Les blocs permettent de créer différentes vues des informations contenues dans un rapport joint.

DANS CETTE SECTION :

1. [Ajout d'un bloc à un rapport joint](#)

L'ajout de blocs à des rapports joints permet de créer plusieurs vues des données incluses dans un seul rapport.

2. [Réorganisation de blocs](#)

Vous pouvez réorganiser les blocs dans des rapports joints. La réorganisation des blocs affecte l'apparence des rapports, mais n'affectent pas les données contenues dans les blocs.

3. [Renommage d'un bloc](#)

Vous pouvez renommer des blocs afin de présenter de façon plus conviviale les informations qu'ils contiennent.

4. [Affichage et masquage du nombre d'enregistrements pour un bloc](#)

Vous pouvez afficher ou masquer le nombre d'enregistrements, ou le *décompte d'enregistrements*, pour chaque bloc d'un rapport joint. Par défaut, le décompte d'enregistrements est affiché pour chaque bloc dans le générateur de rapport et sur la page d'exécution des rapports.

5. [Supprimer un bloc](#)

Ajout d'un bloc à un rapport joint

L'ajout de blocs à des rapports joints permet de créer plusieurs vues des données incluses dans un seul rapport.

1. Cliquez et maintenez un champ dans le volet Champs, puis faites-le glisser vers la zone vide du volet Aperçu.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

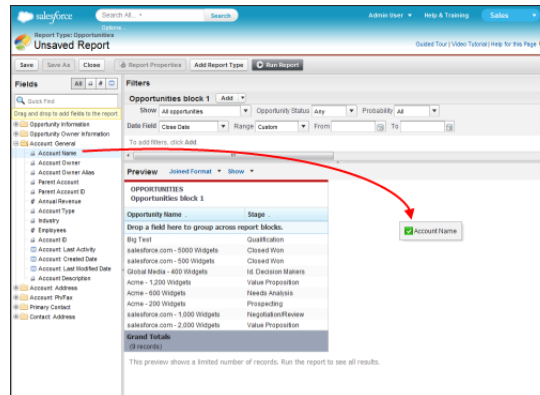
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

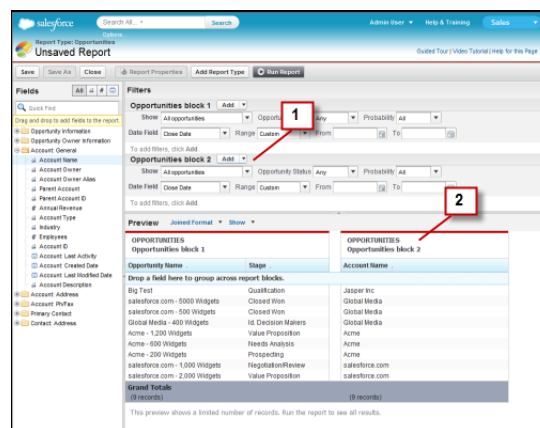
- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport



2. Déposez le champ pour créer le bloc.



Une fois le bloc ajouté, notez que les filtres standard et de champ du bloc supplémentaire sont ajoutés au volet Filtres (1). En outre, le nouveau bloc s'affiche dans le volet Aperçu (2).

Pour supprimer un bloc, cliquez sur  dans l'en-tête du bloc, puis cliquez sur **Supprimer le bloc**. Vous pouvez également faire glisser le bloc vers le volet Champs.

Tenez compte des points suivants lors de l'utilisation de blocs.

- L'ajout d'un nouveau type de rapport à un rapport joint ajoute également un nouveau bloc.
- Vous devez sélectionner un champ dans une catégorie de type de rapport lors de la création d'un bloc. Vous ne pouvez pas utiliser un champ de la catégorie Commun. Par exemple, si votre rapport contient les deux types de rapport Opportunités et Requêtes, la sélection d'un champ de la catégorie Opportunités crée un nouveau bloc Opportunités, et la sélection d'un champ de la catégorie Requêtes crée un nouveau bloc Requêtes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un type de rapport à un rapport joint](#)

[Supprimer un bloc](#)

[Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

[Utilisation de blocs](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Réorganisation de blocs

Vous pouvez réorganiser les blocs dans des rapports joints. La réorganisation des blocs affecte l'apparence des rapports, mais n'affectent pas les données contenues dans les blocs.

Lorsque vous réorganisez des blocs, leur numéro de change pas. Par exemple, si vous avez un rapport contenant trois blocs et que vous déplacez le bloc 1 vers son nouvel emplacement, à la droite du bloc 3, les blocs s'affichent désormais dans l'ordre bloc 2, bloc 3 et bloc 1. Pour éviter toute confusion, il est recommandé de renommer les blocs.

Lors de la réorganisation d'un bloc, vous le déplacez vers la gauche ou la droite d'un bloc existant. Vous ne pouvez pas le faire glisser vers une zone vide du volet Aperçu.

Pour réorganiser un bloc :

- Dans le volet Aperçu, faites glisser le bloc vers le côté gauche ou droit d'un bloc existant. Une barre bleue à côté du bloc indique un emplacement de dépôt acceptable.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Renommage d'un bloc](#)

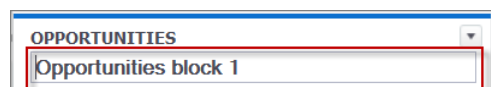
[Utilisation de blocs](#)

Renommage d'un bloc

Vous pouvez renommer des blocs afin de présenter de façon plus conviviale les informations qu'ils contiennent.

Lorsque vous ajoutez un bloc à un rapport joint, il est automatiquement nommé en fonction de son type et du nombre de blocs qu'il contient. Par exemple, si votre rapport contient deux blocs et que vous ajoutez un nouveau bloc basé sur le type de rapport Opportunités, il est renommé Opportunités bloc 3.

1. Cliquez sur le nom du bloc.
Le nom s'affiche dans une zone de texte modifiable.



Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

2. Saisissez le nouveau nom.
3. Appuyez sur Entrée ou cliquez hors du bloc pour appliquer le nom.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation de blocs](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Affichage et masquage du nombre d'enregistrements pour un bloc

Vous pouvez afficher ou masquer le nombre d'enregistrements, ou le *décompte d'enregistrements*, pour chaque bloc d'un rapport joint. Par défaut, le décompte d'enregistrements est affiché pour chaque bloc dans le générateur de rapport et sur la page d'exécution des rapports.

Vous pouvez masquer ou afficher le décompte d'enregistrements de deux façons.

- Cliquez sur la flèche dans l'en-tête du bloc () pour afficher le menu du bloc. La coche en regard de l'élément de menu **Décompte d'enregistrements** indique que le décompte d'enregistrements est activé pour le bloc. Cliquez sur **Décompte d'enregistrements** pour basculer entre l'affichage et le masquage du décompte.
- Lorsque vous avez masqué les détails d'un rapport, placez le curseur au-dessus de la colonne Décompte d'enregistrements pour afficher une flèche (). Cliquez sur la flèche, puis sélectionnez **Supprimer la colonne**. Pour afficher de nouveau le décompte d'enregistrements, cliquez sur la flèche dans l'en-tête du bloc, puis sélectionnez **Décompte d'enregistrements**.

 **Remarque:** Si vous n'avez synthétisé aucune ligne dans les blocs de votre rapport, mais masqué les détails du rapport et le nombre de lignes dans l'ensemble des blocs, vos blocs sont masqués sur la page d'exécution des rapports. Pour afficher les blocs, sélectionnez **Afficher les détails** dans la page d'exécution des rapports ou dans le générateur de rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Affichage et masquage des détails de rapport](#)

[Utilisation d'une fonction récapitulative dans une formule récapitulative personnalisée](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Supprimer un bloc

Pour supprimer un bloc d'un rapport joint, il existe deux méthodes.

- Cliquez sur la flèche dans l'en-tête du bloc () pour afficher le menu du bloc, puis cliquez sur **Supprimer le bloc**.
- Cliquez et maintenez l'en-tête du bloc, puis faites-le glisser vers le volet Fichiers.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation de blocs](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Fonctionnement des rapports joints

Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé. Vous pouvez ajouter des types de rapport à un rapport joint s'ils partagent des relations avec un ou plusieurs objets en commun. Par exemple, si un rapport joint contient le type de rapport Opportunités, vous pouvez ajouter le type de rapport Requêtes, car les deux ont une relation avec l'objet Comptes.

Un rapport joint comprend jusqu'à cinq *blocs* de rapport, que vous ajoutez au rapport afin de créer plusieurs vues de vos données. Pour chaque bloc, vous pouvez ajouter des champs standard et récapitulatifs, créer des formules récapitulatives personnalisées standard et inter-blocs, appliquer des filtres et trier des colonnes. Vous appliquez les regroupements à l'ensemble des blocs du rapport et ajoutez jusqu'à trois regroupements aux blocs, comme avec le format récapitulatif. Vous pouvez également ajouter un graphique à un rapport joint.

Chaque rapport joint a un type de rapport *principal*. Par défaut, de type principal est le premier ajouté au rapport. Dans le volet Champs, il est identifié par un point en regard de son nom. Par exemple, si vous créez le rapport joint en sélectionnant le type de rapport Opportunités, puis ajoutez le type Requêtes, Opportunités est le type de rapport principal.

Le type de rapport principal contrôle le nom des champs communs. Certains champs communs portent des noms différents ou s'affichent dans d'autres sections de types de rapport différents. Dans ces champs, cliquez sur  pour afficher le nom du champ dans d'autres types de rapport.

Lorsqu'un rapport joint contient plusieurs types de rapport, certains champs sont identifiés en tant que champs *communs*. Un champ est commun lorsqu'il est partagé par tous les types de rapport ou lorsque tous les types de rapport partagent une relation de référence avec le champ. Ces champs s'affichent dans la zone Champs communs du volet Champs et peuvent être utilisés pour regrouper des blocs de rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

1. [Exemples de rapports joints](#)

La création d'une fiche d'évaluation des performances de représentants commerciaux, la révision de requêtes de support par statut et la prévision des encours d'opportunités sont des exemples d'opérations que vous pouvez effectuer avec des rapports joints.

2. [Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints](#)

Deux types de formule récapitulative personnalisée sont disponibles avec des rapports joints : standard et inter-blocs.

3. [Que puis-je faire avec des rapports joints ?](#)

La plupart des fonctionnalités disponibles avec les rapports récapitulatifs ou matriciels sont également disponibles pour les rapports joints, notamment la recherche, l'ajout et la suppression de champs, la synthèse de champs, et l'exécution et l'enregistrement de rapports. Toutefois, certaines fonctionnalités ne sont pas disponibles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un type de rapport à un rapport joint](#)

[Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

[Utilisation de blocs](#)

Exemples de rapports joints

La création d'une fiche d'évaluation des performances de représentants commerciaux, la révision de requêtes de support par statut et la prévision des encours d'opportunités sont des exemples d'opérations que vous pouvez effectuer avec des rapports joints.

Création d'une fiche d'évaluation des performances des représentants

Une fiche d'évaluation des représentants permet à votre direction commerciale de comprendre les performances et les actions des représentants de votre organisation. Pour la créer, vous devez avoir trois types de rapport personnalisé, chacun créant une relation entre l'utilisateur (en tant qu'objet principal) est l'un des trois objets suivants : Propriétaire de l'opportunité, Créateur de l'opportunité et Propriétaire de l'activité. Notez que dans cet exemples nous avons nommé les types de rapport personnalisé `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'opportunité`, `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le créateur de l'opportunité` et `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'activité`.

Commencez par créer un rapport personnalisé basé sur le type de rapport Utilisateur et Propriétaire de l'opportunité, puis ajoutez les types de rapport personnalisé Utilisateur et Créateur de l'opportunité et Utilisateur et Propriétaire de l'activité en tant que deux blocs différents. Regroupez ensuite par représentant (propriétaire de l'opportunité) et définissez les filtres en suivant la procédure.

Pour créer le rapport :

1. Créez un rapport en sélectionnant le type `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'opportunité`.
2. Sélectionnez `Joint` dans la liste déroulante **Format**.
3. Cliquez sur **Ajouter un type de rapport**.
4. Sélectionnez `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le créateur de l'opportunité`.
5. Cliquez de nouveau sur **Ajouter un type de rapport**, puis sélectionnez `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'activité`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

6. Regroupez les blocs par `Nom complet`.
7. Ajoutez des champs et des filtres supplémentaires au rapport selon vos besoins. Par exemple, vous pouvez modifier les filtres de date pour mettre l'accent sur les performances du représentant pendant une période spécifique. Pour inclure uniquement des représentants en tant que propriétaires d'opportunité, créez un filtre dans le filtre `Rôle` : `Nom` pour limiter les résultats aux utilisateurs dont le rôle contient « Ventes ».
8. Vous pouvez également nommer les blocs.
9. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

Révision des requêtes de support par statut

Vous pouvez également créer un rapport en comparant le nombre de requêtes de support nouvelles, fermées ou en cours par priorité. Le rapport contient un seul type de rapport standard : Requetes. Commencez par créer le rapport, ajoutez-lui trois blocs, filtrez chaque bloc avec le statut approprié, puis utilisez le champ `Priorité` pour le regroupement.

Pour créer le rapport :

1. Créez un rapport en sélectionnant le type `Requetes`.
2. Sélectionnez `Joint` dans la liste déroulante **Format**.
3. Retirez les champs inutiles en les faisant glisser vers le volet Champs.
4. Créez trois blocs, chacun contenant le `Numéro de requête` et le `Statut`, puis si nécessaire des champs `Propriétaire de requête`.
5. Pour chaque bloc, filtrez sur toutes les requêtes. Filtrez ensuite chaque bloc par `Statut`, comme suit :
 - Bloc 1: *Statut égal à Fermé*
 - Bloc 2: *Statut égal à Nouveau*
 - Bloc 3: *Statut différent de Fermé, Nouveau, Fermé dans le portail, Fermé – Premier appel*
6. Regroupez les blocs par `Priorité`.
7. Vous pouvez également renommer les blocs.
8. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

Prédiction de l'en-cours des opportunités

Les formules récapitulatives personnalisées inter-blocs permettent de créer un rapport qui prévoit le chiffre d'affaires des opportunités futures en fonction des performances passées de vos commerciaux. Créer un rapport basé sur le type de rapport standard Opportunités, ajoutez trois blocs au rapport, filtrez chaque bloc par le statut approprié, puis créez une formule qui utilise les champs de différents blocs.

Pour créer le rapport :

1. Créez un rapport joint en sélectionnant le type `Opportunités`.
2. Retirez les champs inutiles en les faisant glisser vers le volet Champs.
3. Créez trois blocs, chacun contenant les champs `Nom de l'opportunité`, `Nom du compte` et `Montant`.
4. Pour chaque bloc, affichez `Toutes les opportunités`. Filtrez ensuite chaque bloc.

Bloc	Filtres
Bloc 1	<i>Statut de l'opportunité égal à Fermé</i> <i>Champ de date égal à Date de fermeture</i> <i>Plage égale à EX actuel et précédent</i> <i>Étape égale à Fermé perdu</i>
Bloc 2	<i>Statut de l'opportunité égal à Fermé gagné</i> <i>Champ de date égal à Date de fermeture</i> <i>Plage égale à EX actuel et précédent</i>
Bloc 3	<i>Champ de date égal à Date de fermeture</i> <i>Plage égale à Mois prochain</i> <i>Statut de l'opportunité égale à Ouvert</i>

5. Regroupez les blocs par Prioritaire de l'opportunité.
6. Renommez les blocs. Par exemple, « Fermé - Gagné », « Fermé - Perdu » et « Fermé le mois prochain ».
7. Créez une formule récapitulative personnalisée inter-blocs qui prédit le chiffre d'affaires à venir en fonction des performances passées des commerciaux :

```
[Closing Next Month]AMOUNT:SUM*([Closed - Won]RowCount/([Closed -
Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount))
```

8. Ajoutez la formule à un ou à plusieurs blocs.
9. Vous pouvez également ajouter une formule récapitulative personnalisée inter-blocs qui calcule le ratio Gagné de chaque commercial :

```
[Closed - Won]RowCount/([Closed - Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount)
```

10. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

Ajout d'un graphique au rapport de prédiction des en-cours d'opportunité

Vous pouvez inclure un graphique à un rapport joint afin de représenter visuellement les données. Par exemple, vous pouvez ajouter un graphique au rapport de prédiction des en-cours d'opportunité qui montre le chiffre d'affaires actuel par rapport au chiffre d'affaires prévisionnel.

Pour ajouter le graphique :

1. Créez le rapport [Prédiction de l'en-cours des opportunités](#).
2. Cliquez sur **Ajouter le graphique**.
3. Pour l'axe Y, sélectionnez **Fermé - Gagné - Somme du montant**.
4. Sélectionnez **Tracer des valeurs supplémentaires**.
5. Sélectionnez **Ligne** dans l'option d'affichage et **Chiffre d'affaires prévu** en tant que Valeur.

6. Cliquez sur l'onglet Mise en forme, puis saisissez *Chiffre d'affaires actuel et prévisionnel* comme titre du graphique.
7. Cliquez sur **OK**.
8. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Ajout d'un graphique à un rapport](#)
- [Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints](#)
- [Fonctionnement des rapports joints](#)
- [Utilisation de blocs](#)
- [Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints

Deux types de formule récapitulative personnalisée sont disponibles avec des rapports joints : standard et inter-blocs.

Formules récapitulatives personnalisées standard

Les formules récapitulatives personnalisées standard s'appliquent à un seul type de rapport et peuvent être ajoutées à des blocs basés sur ce type de rapport uniquement. Par exemple, une formule récapitulative créée pour le type de rapport Requêtes peut s'appliquer uniquement à des blocs Requêtes. Dans des rapports joints, les formules récapitulatives personnalisées prennent en charge les mêmes formats de données, options de formule, fonctions et emplacements d'affichage de calcul, comme dans des rapports récapitulatifs et matriciels.

Notez les points suivants en utilisant des formules récapitulatives personnalisées dans des rapports joints.

- Les formules ne sont pas automatiquement ajoutées au rapport lors de leur création. Pour ajouter une formule, faites-la glisser vers un bloc du même type de rapport.
- Lorsque vous ajoutez des formules récapitulatives personnalisées à un bloc, elles s'affichent à droite des champs standard, selon l'ordre dans lequel vous les avez ajoutées au bloc. Si vous ajoutez également des formules récapitulatives personnalisées inter-blocs, elles s'affichent à droite des formules standard.
- Les résultats des formules récapitulatives personnalisées sont affectés par les options de filtrage qui s'appliquent au bloc dans lequel elles se situent. Par conséquent, une même formule placée dans des blocs différents peut renvoyer des résultats divergents.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées à chaque bloc d'un rapport joint. Un rapport joint peut inclure au total 50 formules récapitulatives personnalisées.
- Chaque formule récapitulative personnalisée doit avoir un nom unique. Cependant, les formules récapitulatives personnalisées standard et inter-blocs peuvent porter le même nom.
- Les noms de formules récapitulatives personnalisées ne peuvent pas inclure des crochets ([ou]).

Formules récapitulatives personnalisées inter-blocs

Les formules récapitulatives personnalisées inter-blocs permettent de calculer des valeurs à travers plusieurs blocs dans un rapport joint. Par exemple, vous pouvez utiliser une formule inter-blocs pour calculer le ratio entre les opportunités ouvertes et fermées pour un compte, ou le ratio entre les affaires fermées et les objectifs commerciaux.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

La création d'une formule inter-blocs est similaire à la création d'une formule standard. Les mêmes formats de données, options de formule, fonctions et emplacements d'affichage de calcul sont disponibles. La syntaxe de la formule est également semblable, à l'exception du bloc d'information qui est inclus. Par exemple, lors du calcul du ratio entre les opportunités et les requêtes pour chaque compte, la formule inclut également le titre du bloc : `[Opportunities block 1]RowCount / [Cases block 2]RowCount`. Notez que si vous oubliez le titre du bloc, un message d'erreur s'affiche lors de la vérification de la syntaxe de la formule ou de l'enregistrement de la formule.

Notez les points suivants lors de l'utilisation de formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.

- Vous pouvez ajouter une formule récapitulative personnalisée inter-blocs à n'importe quel bloc du rapport.
- Les formules inter-blocs ne sont pas automatiquement ajoutées au rapport lors de leur création. Pour ajouter une formule, faites-la glisser vers un bloc.
- Lorsque vous ajoutez des formules inter-blocs à un bloc, elles s'affichent à droite des formules standard, selon l'ordre dans lequel vous les avez ajoutées au bloc.
- Les résultats des formules inter-blocs sont affectés par les options de filtrage qui s'appliquent au bloc dans le rapport. Par conséquent, une même formule inter-blocs peut renvoyer des résultats différents lorsque vous modifiez les options de filtrage.
- Chaque rapport joint peut avoir jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.
- La suppression d'un bloc utilisé dans une formule inter-blocs entraîne également sa suppression du volet Champs et de tout bloc qui la contient.
- Chaque formule inter-blocs doit avoir un nom unique. Cependant, les formules récapitulatives personnalisées standard et inter-blocs peuvent porter le même nom.
- Les noms de formules inter-blocs ne peuvent pas inclure des crochets ([ou]).

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée](#)

[Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées](#)

[Exemples de rapports joints](#)

[Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint](#)

Que puis-je faire avec des rapports joints ?

La plupart des fonctionnalités disponibles avec les rapports récapitulatifs ou matriciels sont également disponibles pour les rapports joints, notamment la recherche, l'ajout et la suppression de champs, la synthèse de champs, et l'exécution et l'enregistrement de rapports. Toutefois, certaines fonctionnalités ne sont pas disponibles.

Vous ne pouvez pas exécuter les actions suivantes avec des rapports joints :

- Ajouter des champs compartimentés.
- Ajouter des filtres croisés.
- Glisser-déposer des filtres depuis le volet Champs vers le volet Filtre.
- Appliquer une sélection conditionnelle.
- Modifier la hiérarchie de rapports d'opportunité ou d'activité.
- Créer des instantanés de rapport basés sur des rapports joints.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

**Remarque:**

- Pour permettre aux utilisateurs de créer et de modifier des rapports joints, le générateur de rapport doit être activé pour l'ensemble de votre organisation. Lorsque le générateur de rapport n'est pas activé, les utilisateurs peuvent exécuter des rapports joints, mais ne peuvent pas en créer.
- Les rapports joints nécessitent l'activation du nouveau thème de l'interface utilisateur. Les utilisateurs qui n'ont pas le nouveau thème activé ne peuvent pas créer, modifier ou exécuter des rapports joints.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge pour les rapports joints.
- Vous ne pouvez pas filtrer les données dans un rapport joint d'une vue de tableau de bord, ni ajouter un filtre à un tableau de bord qui contient uniquement des rapports joints.

Types de rapport standard qui ne peuvent pas être utilisés dans des rapports joints

- Comptes et contacts
 - Historique des Comptes
 - Propriétaires du compte*
 - Historique des contacts
- Activités
 - Mes demandes d'approbation déléguées*
- Administratif
 - Toutes les demandes d'approbation en attente*
 - Utilisation de l'API les 7 derniers jours*
- Campagne
 - Répercussions de la campagne*
 - Membre de la campagne
 - Analyse du membre de la campagne*
 - Campagnes avec des opportunités influencées
- Contrat
 - Historique du contrat
 - Historique des commandes
- Support client
 - Historique de requête
 - Utilisation du libre-service
 - Historique de la solution
- Fichier et contenu
 - Auteurs de contenu
 - Période de publication du contenu
 - Téléchargements de fichiers et de contenus
 - Engagement de fichiers et de contenus
 - Liens de fichier et de contenu

- Administrateurs de bibliothèque
- Contenu de bibliothèque
- Téléchargements de contenu les plus fréquents
- Contenu ayant le plus grand nombre d'abonnements
- Contenu périmé
- Prévisions
 - Prévisions personnalisables : Historique des prévisions
 - Prévisions personnalisables : Résumé prévisionnel
 - Prévisions personnalisables : Prévisions d'opportunité
 - Historique des prévisions
 - Prévisions
 - Quota contre Réel*
- Piste
 - Pistes - Toutes
 - Historique des pistes
 - Statut de la piste*
- Opportunité
 - Opportunités associées à des rôles du contact et à des produits
 - Opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits
 - Historique du champ d'opportunité
- Catalogues de prix, produits et actifs
 - Actifs sans produits*

**Remarque:**

- Il est possible que vous n'ayez pas accès à tous les types de rapport répertoriés. Certains facteurs peuvent affecter les types de rapport que vous affichez, tels que les fonctionnalités activées par votre organisation et la configuration de la visibilité des dossiers du rapport par votre administrateur. Assurez-vous avec votre administrateur qu'aucun type de rapport qui doit être affiché n'est masqué.
- Si votre organisation a renommé des objets standard, les noms des types de rapport standard incluent le nom de votre organisation au lieu du nom d'origine. Par exemple, si votre organisation a renommé l'objet « Opportunité » en « Affaire », le type de rapport standard « Historique du champ Opportunité » est renommé « Historique du champ Affaire ».
- Dans cette liste, les types de rapport marqués par un astérisque (*) ne sont pas disponibles lors de la création d'un rapport. A la place, vous y accédez en personnalisant les rapports standard, qui se trouvent dans des dossiers sous l'onglet Rapports.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Sélection d'un type de rapport](#)

[Modification du type de rapport principal](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

[Types de rapport standard](#)

Affichage des données de rapport dans des graphiques

Pour aider les lecteurs à comprendre rapidement vos données, affichez-les sous forme graphique. Les graphiques s'affichent juste au-dessus du tableau du rapport. Ils offrent aux utilisateurs une vue d'ensemble de vos données avant d'en étudier les détails. Utilisez des graphiques en courbe pour suivre les modifications dans le temps, ou des graphiques à barres ou à secteurs pour comparer des valeurs temporelles. Les graphiques peuvent également s'afficher dans des composants de tableaux de bord.

DANS CETTE SECTION :

1. [Ajout d'un graphique à un rapport](#)

Ajoutez un graphique pour offrir aux utilisateurs une représentation visuelle qui facilite la compréhension des données de votre rapport.

2. [Propriétés de graphique](#)

Vous pouvez ajouter un graphique à tout récapitulatif standard ou personnalisé ou à tout rapport matriciel. Les propriétés de graphique spécifient les données affichées dans le graphique, ses étiquettes et couleurs, et toute sélection conditionnelle que vous appliquez.

3. [Présentation de données efficace avec des graphiques](#)

Lors de l'ajout d'un graphique à un rapport, des éléments, tels que les valeurs négatives, les valeurs élevées ou petites, les formules récapitulatives personnalisées et la sécurité au niveau du champ, peuvent affecter la présentation des graphiques. Un changement de format de rapport, de regroupements et de blocs affecte également les graphiques.

4. [Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique](#)

Un *graphique de combinaison* trace plusieurs jeux de données dans un graphique unique. Chaque jeu de données est basé sur un champ différent, afin de faciliter la comparaison des données. Vous pouvez également combiner certains types de graphique afin de présenter les données de diverses façons dans un graphique unique.

5. [Exemples de graphiques de combinaison](#)

Utilisez un graphique de combinaison pour afficher des valeurs multiples sur une plage d'axes unique, afficher deux types de graphiques ensemble ou comparer deux valeurs récapitulatives continues.

6. [Options de mise en forme des graphiques](#)

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Présentation de données efficace avec des graphiques](#)

[Ajout d'un graphique à un rapport](#)

[Propriétés de graphique](#)

[Exemples de graphiques de combinaison](#)

[Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique](#)

Ajout d'un graphique à un rapport

Ajoutez un graphique pour offrir aux utilisateurs une représentation visuelle qui facilite la compréhension des données de votre rapport.

 **Remarque:** Votre rapport doit comporter au moins un regroupement pour pouvoir ajouter un graphique.

Pour créer ou modifier un graphique :

1. Cliquez sur **Ajouter un graphique** dans le générateur de rapport. Pour les graphiques existants, cliquez sur **Modifier un graphique**.
2. Sélectionnez un type de graphique.
3. Saisissez les paramètres appropriés sous l'onglet Données du graphique pour le type de graphique sélectionné.
4. Saisissez les paramètres appropriés sous l'onglet Mise en forme.
5. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Types de graphique](#)

[Présentation de données efficace avec des graphiques](#)

[Génération d'un rapport](#)

Propriétés de graphique

Vous pouvez ajouter un graphique à tout récapitulatif standard ou personnalisé ou à tout rapport matriciel. Les propriétés de graphique spécifient les données affichées dans le graphique, ses étiquettes et couleurs, et toute sélection conditionnelle que vous appliquez.

 **Remarque:** Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez pas le générateur de rapport. Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports.

Pour personnaliser les propriétés de graphique, cliquez sur **Ajouter un graphique** ou **Modifier le graphique** dans un rapport matriciel ou récapitulatif, puis utilisez les champs des onglets Données de rapport et Mise en forme.

Pour consulter les limites, des considérations et des conseils, reportez-vous à [Présenter efficacement des données avec des graphiques](#) à la page 535.

Paramètres de données de graphique

Ces options permettent de contrôler les données affichées dans votre graphique.

Champ	Description
Type de graphique	Sélectionnez le type de graphique à utiliser lors de la représentation des données dans votre rapport. Le type de graphique que vous sélectionnez détermine les propriétés de graphique disponibles à définir.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports
- ET
- Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

Champ	Description
Axe X et Axe Y	Sélectionnez les valeurs à afficher sur les axes du graphique. Selon le type du graphique, les valeurs des axes peuvent correspondre à un nombre d'enregistrements, à des champs récapitulatifs ou à des regroupements définis dans le rapport.  Remarque: Si l'axe Y correspond à une formule récapitulative personnalisée dont l'option Emplacement d'affichage de cette formule est définie à un niveau de regroupement différent de Tous les niveaux récapitulatifs, l'axe X et la sélection Regroupements doit correspondre au niveau de regroupement de cette formule récapitulative personnalisée.
Graphique de combinaison	Sélectionnez cette option pour tracer des valeurs supplémentaires dans ce graphique. Le type de graphique que vous sélectionnez doit autoriser les graphiques de combinaison.
Regroupements	Sélectionnez le mode de regroupement des informations dans le graphique. Vous pouvez sélectionner uniquement un regroupement défini dans le rapport. Pour les graphiques à barres et à colonnes, cliquez sur une icône pour sélectionner le regroupement affiché : côte à côte, empilé ou empilé à 100 %. Pour les graphiques en courbes simples ou groupées, vous pouvez sélectionner Cumulé .
Valeurs	Sélectionnez les valeurs à afficher dans votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir.
Sections	Sélectionnez les sections à afficher dans votre graphique à secteurs ou en anneau.
Segments	Sélectionnez les segments à afficher dans votre graphique en entonnoir.

Présentation d'un graphique

Contrôlez l'aspect et le comportement des graphiques à l'aide de ces options.

Champ	Description
Titre du graphique	Saisissez le nom du graphique.
Couleur du titre	Sélectionnez la couleur du titre de votre graphique.
Taille du titre	Sélectionnez la taille de police du titre de votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
Couleur du texte	Sélectionnez la couleur du texte et des étiquettes dans votre graphique.
Taille du texte	Sélectionnez la taille de police du texte et des étiquettes dans votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
Fondu en arrière-plan	Choisissez le sens du dégradé de couleurs en arrière-plan. Sélectionnez également une Couleur de départ et une Couleur de fin pour le dégradé. Utilisez le blanc si vous ne souhaitez pas appliquer de dégradé.
Position de la légende	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.

Champ	Description
Combiner les petits groupes dans Autres	Combinez tous les groupes inférieurs ou égaux à 3 % du total dans un seul secteur ou segment « Autres ». Désactivez cette option pour afficher toutes les valeurs individuelles dans le graphique. Elle s'applique uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Cette option est activée par défaut pour les graphiques à secteurs et en anneau, et désactivée pour les graphiques en entonnoir.
Plage d'axe X ou Y	Choisissez une plage d'axe manuelle ou automatique pour les graphiques à barres, en courbes ou à colonnes. Si vous choisissez une plage manuelle, saisissez les valeurs d'axe minimale et maximale à afficher. Si des points de données se situent hors de la page définie, l'axe s'agrandit automatiquement pour inclure ces valeurs lors de la génération du graphique.
Afficher l'étiquette de l'axe	Affichez les étiquettes de chaque axe de votre graphique. Ceci s'applique uniquement aux graphiques en barres et en courbes.
Afficher les étiquettes	Affichez les étiquettes de votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir.
Afficher le % de groupes	Affichez la valeur en pourcentage de chaque groupe dans le graphique.
Afficher les valeurs de l'axe X ou Y	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans les axes du graphique. Applicable uniquement à certains graphiques en barres horizontales et en colonnes verticales.
Afficher les valeurs	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans le graphique. Ceci s'applique uniquement à certains types de graphiques.
Afficher le % de sections	Affichez la valeur en pourcentage de chaque section de graphiques à secteurs ou en anneau.
Afficher le total	Affichez la valeur du total dans le graphique en anneau.
Afficher le % de segments	Affichez la valeur en pourcentage de chaque segment dans les graphiques en entonnoir.
Afficher les détails lors du survol	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé lors de l'affichage de graphiques contenant plus de 200 points de données.
Taille du graphique	Sélectionnez la taille du graphique, de minuscule à très grand.
Position du graphique	Placez le graphique au-dessus ou en-dessous du rapport.

Sélection conditionnelle

Sélectionnez les valeurs de champ dans les rapports récapitulatifs ou matriciels en fonction des plages et des couleurs que vous spécifiez. Pour activer la sélection conditionnelle, votre rapport doit contenir au moins un champ récapitulatif ou une formule récapitulative personnalisée.

Champ	Description
Récapitulatif	Sélectionnez un champ récapitulatif dont vous souhaitez représenter les plages de chiffres par des couleurs.
Couleur inférieure	Sélectionnez la couleur représentant les données inférieures à la valeur du Point de rupture inférieur.
Point de rupture inférieur	Nombre correspondant au seuil entre la Couleur inférieure et la Couleur centrale. Les valeurs identiques au Point de rupture inférieur sont affichées en tant que Couleur centrale.
Couleur centrale	Sélectionnez la couleur représentant les données comprises entre les valeurs du Point de rupture inférieur et du Point de rupture supérieur.
Point de rupture supérieur	Nombre correspondant au seuil entre la Couleur centrale et la Couleur supérieure. Les valeurs identiques au Point de rupture supérieur sont affichées en tant que Couleur supérieure.
Couleur supérieure	Sélectionnez la couleur représentant les données supérieures à la valeur du Point de rupture supérieur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Types de graphique](#)[Personnalisation des rapports](#)

Présentation de données efficace avec des graphiques

Lors de l'ajout d'un graphique à un rapport, des éléments, tels que les valeurs négatives, les valeurs élevées ou petites, les formules récapitulatives personnalisées et la sécurité au niveau du champ, peuvent affecter la présentation des graphiques. Un changement de format de rapport, de regroupements et de blocs affecte également les graphiques.

- Un graphique peut inclure plus de 250 groupes ou 4 000 valeurs. Si un message d'erreur indique que le nombre de groupes ou de valeurs à tracer dans votre graphique est trop important, ajustez les filtres du rapport afin de réduire ce nombre. Dans les [graphiques de combinaison](#), tous les groupes et valeurs sont compris dans le total.
- Si vous perdez l'accès à un champ utilisé dans un graphique, vous pouvez utiliser un autre champ à sa place. Si aucun champ n'est disponible, le nombre d'enregistrements est utilisé.
- Il est possible de personnaliser la précision de décimales dans les graphiques. Les valeurs numériques et de devise sont arrondies à deux décimales. Les valeurs en pourcentage sont arrondies à une décimale.
- Si les valeurs numériques sont trop grandes ou trop petites, elles s'affichent en notation scientifique. Par exemple, le chiffre 5 750 000 000 est affiché 5,75E9 et -0,0000000061 est affiché -6,1E-9.
- Les valeurs négatives sont affichées dans tous les graphiques en courbes et dans les graphiques à barres et à colonnes non empilées. Dans les graphiques à secteurs, en anneau, en entonnoir et empilés, les valeurs négatives ne sont pas affichées. Les regroupements contenant des valeurs négatives sont affichés dans la légende et les valeurs négatives sont reflétées dans le calcul de toutes les valeurs récapitulatives, y compris le total des graphiques en anneau.
- Lors de la création de graphiques, ne regroupez pas par un champ d'objet enfant et ne faites pas la somme par un champ d'objet parent. Cette pratique est imprécise. Dans un graphique en anneau, le total affiché risque d'être différent de la somme des secteurs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

- Les graphiques de tableau de bord et de rapport qui montrent des valeurs à partir de formules récapitulatives personnalisées, affichent les décimales en utilisant votre paramètre de devise par défaut au lieu du paramètre de la formule. Par exemple, si la formule récapitulative ne spécifie aucune décimale, les colonnes ne montrent pas les décimales, mais les valeurs de graphique affichent les décimales spécifiées dans votre devise par défaut (généralement deux décimales). Cette règle s'applique aux devises, aux chiffres et aux pourcentages.
- Avec les rapports joints, les noms de champs récapitulatifs contiennent le nom du champ et le nom du bloc. Par exemple, si vous avez synthétisé le champ Montant dans le bloc 1, il s'affiche sous la forme `Bloc 1 – Montant total` dans l'éditeur de graphique. Une formule récapitulative personnalisée inter-blocs ou standard contient le nom du bloc lorsque la formule figure dans plusieurs blocs.
- Lorsqu'un rapport contient déjà un graphique, la modification du format du rapport ou la suppression de blocs, de regroupements ou de champs récapitulatifs produit les effets décrits dans le tableau suivant.

Lorsque vous effectuez cette modification...	L'effet de produit est...
Modifier le format de récapitulatif, matriciel ou joint en tabulaire	Tous les graphiques sont supprimés du rapport.
Modifier le format de récapitulatif en matriciel	Le premier regroupement récapitulatif devient le premier regroupement de lignes. Le deuxième devient le premier regroupement de colonnes. Le troisième devient le deuxième regroupement de lignes. Le graphique reste inchangé.
Modifier le format de matriciel en récapitulatif	Le premier regroupement de lignes devient le premier regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de lignes devient le <i>troisième</i> regroupement récapitulatif. Le premier regroupement de colonnes devient le <i>deuxième</i> regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de colonnes est supprimé. Si le graphique utilise le deuxième regroupement de colonnes, ce regroupement est remplacé par le premier champ récapitulatif disponible qui n'est pas déjà utilisé dans le graphique.
Modifier le format de récapitulatif ou matriciel en joint	Le rapport existant devient le premier bloc et le graphique reste dans le rapport. Si le rapport matriciel utilise le deuxième regroupement de colonnes, ce regroupement est remplacé par le premier champ récapitulatif disponible qui n'est pas déjà utilisé dans le graphique. Si le rapport récapitulatif ou matriciel comprend un regroupement d'un champ de compartiment, le regroupement est remplacé par le regroupement disponible suivant qui n'est pas déjà utilisé dans le graphique.
Modifier le format de joint en récapitulatif ou matriciel	Le premier bloc devient le rapport, les regroupements et le graphique sont conservés. Si le graphique de la version jointe contient des champs récapitulatifs du premier bloc, ils sont conservés dans le graphique du rapport récapitulatif. Les récapitulatifs d'autres blocs sont supprimés du graphique.
Supprimer un bloc contenant un champ récapitulatif d'un rapport joint	Le champ récapitulatif est remplacé par le champ récapitulatif disponible suivant. Si aucun autre champ récapitulatif n'est disponible, le champ d'origine est remplacé par le nombre d'enregistrements du premier bloc restant. La suppression de tous les blocs d'un rapport supprime entièrement le graphique.
Supprimer un regroupement utilisé dans le graphique	Le regroupement est remplacé par le regroupement disponible suivant. Si tous les regroupements sont supprimés, le graphique est également supprimé. Notez que les regroupements peuvent être supprimés automatiquement lorsque vous ajoutez un

Lorsque vous effectuez cette modification...**L'effet de produit est...**

Supprimer un champ récapitulatif utilisé dans le graphique (y compris des récapitulatifs personnalisés et inter-blocs)

type de rapport à un rapport joint ou si un champ devient indisponible, par exemple, en raison de la sécurité au niveau du champ.

Le champ récapitulatif est remplacé par le champ récapitulatif disponible suivant. Si aucun autre champ récapitulatif n'est disponible, le champ est remplacé par le nombre d'enregistrements du rapport ou du premier bloc. Notez que les champs récapitulatifs peuvent être supprimés automatiquement, par exemple, en raison de la sécurité au niveau du champ ou lors de la modification du format du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un graphique à un rapport](#)

[Options de mise en forme des graphiques](#)

[Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique](#)

Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique

Un *graphique de combinaison* trace plusieurs jeux de données dans un graphique unique. Chaque jeu de données est basé sur un champ différent, afin de faciliter la comparaison des données. Vous pouvez également combiner certains types de graphique afin de présenter les données de diverses façons dans un graphique unique.

Les graphiques de combinaison permettent d'effectuer les opérations suivantes :

- Ajouter une ligne à un graphique en courbes, à colonnes verticales, à colonnes verticales groupées ou à colonnes verticales empilées existant.
- Ajouter une courbe de cumul à un graphique en courbes cumulées existant.
- Ajouter jusqu'à trois colonnes en plus à un graphique à colonnes verticales.
- Ajouter jusqu'à trois barres en plus à un graphique à barres horizontales.

Par exemple, si vous êtes responsable commercial, vous pouvez afficher « Montant des en-cours » sur une courbe et « Nombre d'affaires ouvertes » sous forme de barres verticales, dans le même graphique.

1. Modifiez le graphique de n'importe quel rapport récapitulatif ou matriciel, ou modifiez un composant de tableau de bord qui affiche un rapport récapitulatif ou matriciel.
2. Sélectionnez un type de graphique qui autorise les graphiques de combinaisons :
 - Graphique à barres
 - Graphique à colonnes
 - Graphique à colonnes groupées
 - Graphique à colonnes empilées
 - Graphique en courbes
 - Graphique en courbes cumulées

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

3. Sélectionnez la case **Tracer des valeurs supplémentaires**. L'aperçu du graphique est mis à jour durant la configuration de votre graphique de combinaison.
4. Pour tracer dans le graphique, sélectionnez une `valeur`.
5. Sélectionnez une option d'affichage. Les options disponibles diffèrent selon votre type de graphique et si vous modifiez un graphique ou un composant de tableau de bord.
 - Pour des colonnes ou des barres, cliquez sur les liens **Ajouter une barre** ou **Ajouter une colonne** afin d'ajouter jusqu'à trois ensembles.
 - Lors de l'ajout d'une ligne à un graphique à colonnes verticales, sélectionnez **Utiliser un deuxième axe** pour afficher un axe séparé sur la ligne ajoutée à droite du graphique à colonnes. Un axe séparé permet de distinguer des valeurs qui comprennent différentes plages ou unités.
6. Une fois le rapport configuré, cliquez sur **Exécuter le rapport** ou sur **Enregistrer**.



Remarque:

- Si vous perdez l'accès à un champ utilisé dans un graphique, vous pouvez utiliser un autre champ à sa place. Si aucun champ n'est disponible, le nombre d'enregistrements est utilisé.
- Les axes X et Y ne doivent pas être définis sur `Auto`. S'ils sont définis sur `Auto`, vous ne pouvez pas tracer le graphique.
- La navigation descendante ne fonctionne pas pour les graphiques de combinaison dans les tableaux de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Types de graphique](#)

[Ajout d'un graphique à un rapport](#)

[Exemples de graphiques de combinaison](#)

Exemples de graphiques de combinaison

Utilisez un graphique de combinaison pour afficher des valeurs multiples sur une plage d'axes unique, afficher deux types de graphiques ensemble ou comparer deux valeurs récapitulatives continues.

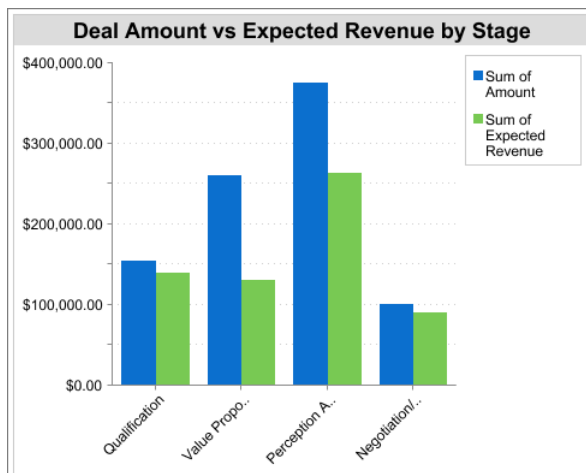
Un *graphique de combinaison* trace plusieurs jeux de données dans un graphique unique.

Colonne-sur-colonne

Ajouter des colonnes à un graphique à colonnes pour montrer des valeurs multiples sur une seule plage d'axe.

Pour créer le graphique de cet exemple, sélectionnez le type de graphique à colonnes verticales, définissez le montant total des opportunités sur l'axe `Y`, les étapes sur l'axe `X` et utilisez l'option **Tracer des valeurs supplémentaires** pour ajouter le total du chiffre d'affaires attendu dans une colonne.

Vous pouvez rapidement comparer les valeurs réelles et les valeurs attendues de chaque étape.

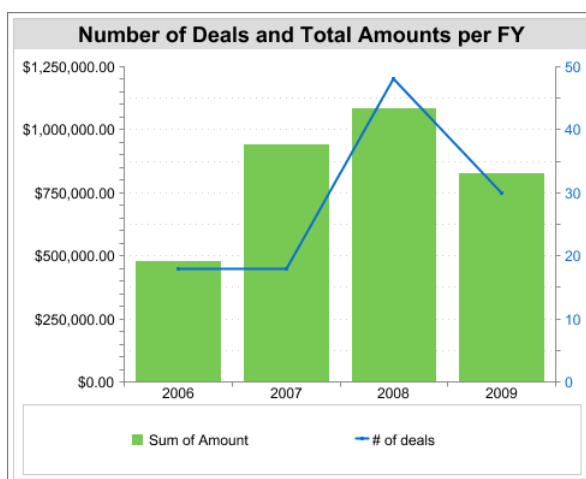


Ligne-sur-colonne

Ajouter une ligne à un graphique à colonnes pour montrer ensemble deux types de graphique. L'utilisation d'un deuxième axe permet d'ajouter différents types de valeurs au graphique.

Pour créer le graphique de cet exemple, sélectionnez le type de graphique à colonnes verticales, définissez le montant total des opportunités sur l'axe Y, l'exercice fiscal sur l'axe X et utilisez l'option **Tracer des valeurs supplémentaires** pour ajouter le nombre d'affaires sur une ligne. Les différents types de valeurs récapitulatives sont disponibles dans la liste déroulante **Valeurs** uniquement si vous sélectionnez **Utiliser un deuxième axe**.

Vous pouvez afficher le montant total et le nombre d'affaires de chaque exercice fiscal dans un seul graphique.

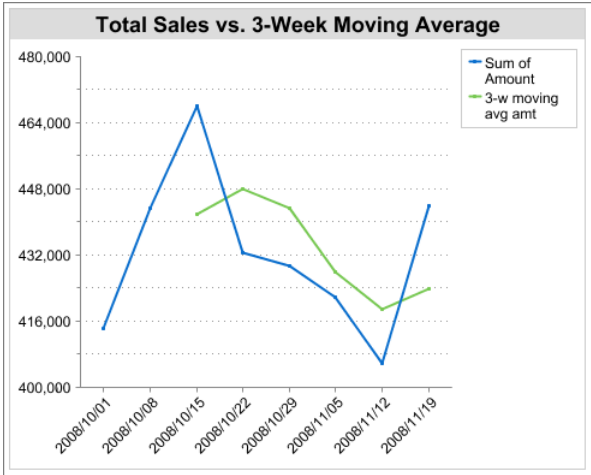


Ligne-sur-ligne

Ajouter une ligne à un graphique en courbes pour comparer deux valeurs récapitulatives continues.

Pour créer le graphique de cet exemple, définissez une formule récapitulative personnalisée pour calculer la moyenne mobile sur trois semaines des montants d'opportunités, sélectionnez le type de graphique en courbes, définissez le total des opportunités sur l'axe Y, la date sur l'axe X et sélectionnez l'option **Tracer des valeurs supplémentaires** afin d'ajouter la moyenne mobile sur trois semaines sur une ligne.

Vous pouvez comparer les ventes au pourcentage mobile sur une période donnée.



La formule récapitulative personnalisée utilisée dans cet exemple est la suivante :

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPVAL (OppProductTrends__c.Amount__c:SUM, OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPVAL (OppProductTrends__c.Amount__c:SUM, OppProductTrends__c.as_of_date__c, 2)) / 3
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique](#)

Options de mise en forme des graphiques

Contrôlez l'aspect et le comportement des graphiques à l'aide de ces options.

Champ	Description
Titre du graphique	Saisissez le nom du graphique.
Couleur du titre	Sélectionnez la couleur du titre de votre graphique.
Taille du titre	Sélectionnez la taille de police du titre de votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
Couleur du texte	Sélectionnez la couleur du texte et des étiquettes dans votre graphique.
Taille du texte	Sélectionnez la taille de police du texte et des étiquettes dans votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
Fondu en arrière-plan	Choisissez le sens du dégradé de couleurs en arrière-plan. Sélectionnez également une Couleur de départ et une Couleur de fin pour le dégradé. Utilisez le blanc si vous ne souhaitez pas appliquer de dégradé.
Position de la légende	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.
Combiner les petits groupes dans Autres	Combinez tous les groupes inférieurs ou égaux à 3 % du total dans un seul secteur ou segment « Autres ». Désactivez cette option pour afficher toutes les valeurs individuelles dans le graphique. Elle s'applique uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Cette option est activée par défaut pour les graphiques à secteurs et en anneau, et désactivée pour les graphiques en entonnoir.

Champ	Description
Plage d'axe X ou Y	Choisissez une plage d'axe manuelle ou automatique pour les graphiques à barres, en courbes ou à colonnes. Si vous choisissez une plage manuelle, saisissez les valeurs d'axe minimale et maximale à afficher. Si des points de données se situent hors de la page définie, l'axe s'agrandit automatiquement pour inclure ces valeurs lors de la génération du graphique.
Afficher l'étiquette de l'axe	Affichez les étiquettes de chaque axe de votre graphique. Ceci s'applique uniquement aux graphiques en barres et en courbes.
Afficher les étiquettes	Affichez les étiquettes de votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir.
Afficher le % de groupes	Affichez la valeur en pourcentage de chaque groupe dans le graphique.
Afficher les valeurs de l'axe X ou Y	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans les axes du graphique. Applicable uniquement à certains graphiques en barres horizontales et en colonnes verticales.
Afficher les valeurs	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans le graphique. Ceci s'applique uniquement à certains types de graphiques.
Afficher le % de sections	Affichez la valeur en pourcentage de chaque section de graphiques à secteurs ou en anneau.
Afficher le total	Affichez la valeur du total dans le graphique en anneau.
Afficher le % de segments	Affichez la valeur en pourcentage de chaque segment dans les graphiques en entonnoir.
Afficher les détails lors du survol	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé lors de l'affichage de graphiques contenant plus de 200 points de données.
Taille du graphique	Sélectionnez la taille du graphique, de minuscule à très grand.
Position du graphique	Placez le graphique au-dessus ou en-dessous du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un graphique à un rapport](#)

Affichage des données de rapport dans des tableaux

Pour aider les lecteurs à parcourir les données, essayez de masquer des pages et des plages, de limiter le nombre de résultats renvoyés et de souligner les données avec des couleurs. Vous pouvez également afficher votre tableau dans un composant de tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :

1. [Affichage et masquage des détails de rapport](#)

Vous pouvez afficher ou masquer les détails de rapports à partir de la page d'exécution des rapports ou du générateur rapport. Lorsque vous masquez les détails, les enregistrements individuels ne sont pas affichés dans le rapport. Les regroupements, les formules récapitulatives et le nombre d'enregistrements restent visibles.

2. [Mise en évidence des plages de données](#)

Sélectionnez les valeurs de champ dans les rapports récapitulatifs ou matriciels en fonction des plages et des couleurs que vous spécifiez. Pour activer la sélection conditionnelle, votre rapport doit contenir au moins un champ récapitulatif ou une formule récapitulative personnalisée.

3. [Utilisation d'un rapport tabulaire dans un tableau de bord](#)

Vous pouvez utiliser un rapport tabulaire comme rapport source pour un composant de tableau de bord ou de graphique, si vous limitez le nombre de lignes qu'il renvoie.

4. [Limitez les résultats d'un rapport](#)

Défini les limites de l'étendue de votre rapport afin d'éviter le traitement d'un nombre d'enregistrements excessif. Les choix intégrés pour limiter vos résultats varient selon l'objet de votre rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Mise en évidence des plages de données](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

[Affichage et masquage des détails de rapport](#)

[Utilisation d'un rapport tabulaire dans un tableau de bord](#)

Affichage et masquage des détails de rapport

Vous pouvez afficher ou masquer les détails de rapports à partir de la page d'exécution des rapports ou du générateur rapport. Lorsque vous masquez les détails, les enregistrements individuels ne sont pas affichés dans le rapport. Les regroupements, les formules récapitulatives et le nombre d'enregistrements restent visibles.

- Dans la page d'exécution des rapports, cliquez sur **Masquer les détails** pour masquer des enregistrements individuels. Cliquez sur **Afficher les détails** pour montrer tous les enregistrements.
- Dans le générateur de rapport, cliquez sur **Afficher > Détails**. Une coche en regard de l'élément de menu **Détails** indique que les détails sont affichés. Cliquez sur **Détails** pour basculer entre l'affichage et le masquage des enregistrements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Affichage et masquage du nombre d'enregistrements pour un bloc](#)

[Génération d'un rapport](#)

[Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécuter des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Mise en évidence des plages de données

Sélectionnez les valeurs de champ dans les rapports récapitulatifs ou matriciels en fonction des plages et des couleurs que vous spécifiez. Pour activer la sélection conditionnelle, votre rapport doit contenir au moins un champ récapitulatif ou une formule récapitulative personnalisée.

Pour définir la sélection conditionnelle, cliquez sur **Afficher > Sélection conditionnelle** dans le générateur de rapport, puis définissez les valeurs de point de rupture et leurs plages de couleur comme suit :

Champ	Description
Récapitulatif	Sélectionnez un champ récapitulatif dont vous souhaitez représenter les plages de chiffres par des couleurs.
Couleur basse	Sélectionnez la couleur représentant les données inférieures à la valeur du Point de rupture bas.
Point de rupture bas	Nombre correspondant au seuil entre la Couleur basse et la Couleur moyenne. Les valeurs identiques au Point de rupture bas sont affichées en tant que Couleur moyenne.
Couleur moyenne	Sélectionnez la couleur représentant les données comprises entre les valeurs du Point de rupture bas et du Point de rupture élevé.
Point de rupture élevé	Nombre correspondant au seuil entre la Couleur moyenne et la Couleur haute. Les valeurs identiques au Point de rupture élevé sont affichées en tant que Couleur haute.
Couleur haute	Sélectionnez la couleur représentant les données supérieures à la valeur du Point de rupture élevé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Génération d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Utilisation d'un rapport tabulaire dans un tableau de bord

Vous pouvez utiliser un rapport tabulaire comme rapport source pour un composant de tableau de bord ou de graphique, si vous limitez le nombre de lignes qu'il renvoie.

1. Cliquez sur **Ajouter une > limite de lignes**.
2. Définissez la limite de lignes sur *10*, *25* ou *Personnalisé*. Si vous sélectionnez *Personnalisé*, saisissez un chiffre compris entre 1 et 99.
3. Définissez les options *Trier par* et *Ordre de tri*. Si vous sélectionnez **Limiter les lignes à ce champ** pour une colonne, ces options sont déjà définies.
4. Cliquez sur **OK**.
5. Cliquez sur **Paramètres de tableaux de bord** dans la barre d'outils.
6. Sélectionnez un *Nom* et une *Valeur* à utiliser dans les tables et les graphiques de tableaux de bord. Les tables indiquent le nom et la valeur. Les graphiques sont groupés par nom.
7. Cliquez sur **OK**. Vous pouvez désormais utiliser ce rapport tabulaire en tant que rapport source pour un composant de tableau de bord.



Conseil: Lors de la création d'un composant de tableau de bord à afficher dans votre rapport tabulaire, vous pouvez utiliser l'éditeur de composants de tableau de bord pour remplacer les paramètres que vous avez sélectionnés dans les **Paramètres de tableau de bord**.

Limitez les résultats d'un rapport

Défini les limites de l'étendue de votre rapport afin d'éviter le traitement d'un nombre d'enregistrements excessif. Les choix intégrés pour limiter vos résultats varient selon l'objet de votre rapport.

- Pour afficher une vue réduite d'un rapport présentant uniquement les en-têtes, les sous-totaux et le total dans le générateur de rapports, désactivez **Afficher les > détails**.
Dans la page d'exécution du rapport, cliquez sur **Masquer les détails** ou **Afficher les détails** en haut du rapport.
- Pour filtrer par un champ, cliquez sur **Ajouter > Filtre de champ**. Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez faire glisser un champ depuis le volet Champs vers le volet Filtres afin d'ajouter un filtre de rapport.
- Les filtres croisés fonctionnent comme des filtres ordinaires, mais ont toutefois des caractéristiques spéciales qui leur sont propres. Pour en ajouter un, cliquez sur **Ajouter > Filtre croisé**.
- Dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, les liens **Hiérarchie** permettent de parcourir les résultats des rapports en fonction des hiérarchies de rôles ou de territoires.
- Si votre organisation utilise des services pour segmenter les données et que vous disposez de l'autorisation « Affecté par service », utilisez la liste déroulante *Service* pour inclure des enregistrements dans un seul ou tous les services. Sélectionnez *Actuel* pour afficher les enregistrements de votre service actuel. Les rapports qui sont déjà vérifiés (par exemple, les comptes Mes requêtes ou Mon équipe) incluent des enregistrements de tous les services et

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports
- ET
- Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports
- ET
- Générateur de rapport

vous ne pouvez pas les limiter à un service spécifique. Si vous ne possédez pas cette autorisation, vos rapports incluent les enregistrements de tous les services.

- Vous pouvez définir le nombre maximal d'enregistrements à afficher dans un rapport tabulaire en cliquant sur **Ajouter > Limite de lignes** dans le générateur de rapports. Définissez le nombre de lignes, puis sélectionnez le champ de tri et l'ordre de tri. [Limiter les lignes dans un rapport tabulaire](#) permet de l'utiliser en tant que rapport source pour une table de tableau de bord et des composants de graphique.

L'option **Limite de lignes** dans les rapports tabulaires affiche uniquement les champs de l'objet principal dans les rapports créés à partir de types de rapport personnalisé, dans lesquels un objet A peut avoir ou ne pas avoir un objet B. Par exemple, dans les comptes avec ou sans rapport sur les contacts, seuls les champs de comptes sont affichés. Les champs des objets, après une association possible ou non dans les types de rapport personnalisé, ne sont pas affichés. Par exemple, dans des comptes contenant des contacts avec ou sans rapport sur les requêtes, seuls les champs de comptes et de contacts peuvent être utilisés. Si vous changez le format de rapport, les paramètres **Limite de lignes** sont perdus.

-  **Remarque:** Seuls les 255 premiers caractères d'un champ de texte personnalisé sont pris en compte dans le filtrage. Par exemple, si vous ajoutez un filtre de champ pour rechercher les opportunités dans lesquelles le champ de texte personnalisé *Notes de clients* inclut le terme « téléphone », et que ce terme figure après le 255ème caractère du champ, le filtre ne trouve pas cet enregistrement. Dans des champs de texte standard, tous les caractères sont pris en compte, quelle que soit la longueur du champ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Exemple : Rapport sur des objets associés avec des filtres croisés](#)

Rapport sur les données Salesforce avec Excel

Connect pour Office inclut un module complémentaire Excel vous permettant d'accéder en toute sécurité à vos rapports Salesforce avec Microsoft® Excel®. Créez les rapports nécessaires dans Salesforce, insérez-les dans une feuille de calcul Excel, puis utilisez des formules, organigrammes et tableaux croisés Excel pour personnaliser et analyser les données. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

-  **Important:** Lorsque [Salesforce désactive le protocole TLS 1.0](#), nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

Le module complémentaire Excel fournit le même accès aux rapports et aux champs que celui dont vous bénéficiez habituellement dans Salesforce. Vous pouvez distribuer vos feuilles de calcul Excel personnalisées via l'onglet Documents pour permettre aux utilisateurs de suivre en temps réel des analyses personnalisées. Vous pouvez référencer les données provenant de plusieurs rapports dans une feuille de calcul pour créer une présentation d'une seule page sur les chiffres clés.

La communication entre Excel et Salesforce utilise le protocole HTTPS sécurisé comme lorsque vous vous connectez via votre navigateur Web.

DANS CETTE SECTION :

1. [Installation de Connect pour Office](#)

Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder aux rapports Salesforce à partir d'Excel :

- Exécution des rapports
- ET
- Exporter les rapports

2. [Connexion à Connect pour Office](#)

Vous devez vous connecter à Salesforce avant de lancer une recherche de données dans vos rapports Salesforce. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

3. [Importation de rapports dans Excel à l'aide de Connect pour Office](#)

Importez vos rapports Salesforce personnalisés et standard dans Excel pour pouvoir analyser les données ultérieurement au moyen des formules, des organigrammes et des tableaux croisés dynamiques disponibles dans Excel. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

4. [Actualisation et mise à jour des données avec Connect pour Office](#)

Faites en sorte que vos rapports Salesforce soient à jour dans Excel en actualisant régulièrement les données du rapport et les tableaux croisés que vous avez créés. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

Installation de Connect pour Office

Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

 **Important:** Lorsque [Salesforce désactive le protocole TLS 1.0](#), nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

La configuration minimale requise pour Connect pour Office est la suivante :

- Microsoft® Office 2007
- Microsoft® Windows Vista® (32 bits uniquement), jusqu'à la [désactivation du TLS 1.0 par Salesforce](#).

1. Fermez tous les programmes Microsoft Office®, y compris Word, Excel® et Outlook®.
2. Depuis vos paramètres personnels, saisissez *Office* dans la case *Recherche rapide*, puis sélectionnez **Connect pour Office**.

 **Conseil:** Si vous ne parvenez pas à afficher la page de téléchargement, demander l'accès à votre administrateur.

3. Cliquez sur **Installer maintenant**.

4. Cliquez sur **Oui** dans le message vous invitant à installer Connect pour Office. Nous vous recommandons d'installer Connect pour Office dans le dossier par défaut proposé par le programme d'installation.
5. Une fois l'installation terminée, ouvrez Excel ou Word, puis sélectionnez le menu **Salesforce** pour commencer à utiliser Connect pour Office.
6. La première fois que vous ouvrez Word, vous devez activer les macros depuis Salesforce. Vous devez activer les macros et accepter Salesforce comme éditeur de macro pour pouvoir utiliser le module complémentaire Word.

 **Remarque:** Le programme d'installation Connect pour Office modifie le registre de l'ordinateur. Si l'entreprise impose des paramètres de sécurité vous empêchant de modifier le registre, connectez-vous en tant qu'administrateur de votre ordinateur avant d'installer Connect pour Office ou contactez le service informatique pour obtenir de l'aide.

Connexion à Connect pour Office

Vous devez vous connecter à Salesforce avant de lancer une recherche de données dans vos rapports Salesforce. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

 **Important:** Lorsque [Salesforce désactive le protocole TLS 1.0](#), nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

1. Ouvrez Excel.
2. Dans Microsoft Office 2003 ou version inférieure, sélectionnez l'option de **connexion** dans le menu déroulant **Salesforce** de la barre d'outils Excel. Dans Microsoft Office 2007, sélectionnez l'onglet Salesforce dans le Ruban, cliquez sur le menu déroulant de **génération de rapports**, puis sélectionnez l'option de **connexion**.
3. Saisissez votre nom d'utilisateur et votre mot de passe Salesforce.
4. Cliquez sur **Connexion**.

 **Remarque:** Si votre organisation restreint les adresses IP, les connexions d'adresses IP non fiables sont bloquées jusqu'à leur activation. Salesforce vous envoie automatiquement un e-mail d'activation que vous pouvez utiliser pour vous connecter. Cet e-mail contient un jeton de sécurité que vous devez ajouter à la fin de votre mot de passe. Par exemple, si votre mot de passe est *monmotdepasse* et que le jeton de sécurité est *XXXXXXXXXX*, vous devez saisir *monmotdepasseXXXXXXXXXX* pour vous connecter.

Importation de rapports dans Excel à l'aide de Connect pour Office

Importez vos rapports Salesforce personnalisés et standard dans Excel pour pouvoir analyser les données ultérieurement au moyen des formules, des organigrammes et des tableaux croisés dynamiques disponibles dans Excel. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

 **Important:** Lorsque [Salesforce désactive le protocole TLS 1.0](#), nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

1. Créez un type de rapport personnalisé dans Salesforce. Vous pouvez également utiliser l'un des rapports standard.
2. Ouvrez une feuille de calcul vide dans Excel.
3. Sélectionnez l'onglet Salesforce dans le ruban, cliquez sur le menu déroulant de **Création de rapport**, puis sélectionnez **Importer un rapport**.

 **Remarque:** Dans Microsoft Office 2003 ou versions inférieures, sélectionnez l'option d'**importation de rapport** dans le menu déroulant **Salesforce** de la barre d'outils Excel.

4. Sélectionnez un rapport dans la liste des rapports Salesforce personnalisés et standard disponibles.
5. Indiquez l'endroit où vous souhaitez placer les données du rapport dans votre fichier Excel.
 - a. Entrez le nom de la feuille de calcul Excel dans le champ `Feuille de calcul de destination`.
 - b. Dans le champ `Cellulaire`, indiquez la première cellule dans laquelle vous voulez commencer à insérer des données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder aux rapports dans Excel :

- Exécution des rapports
- ET
- Exporter les rapports

Si la feuille de calcul et la cellule en question contiennent déjà des données de rapport, Connect pour Office déplace ces données pour permettre la saisie des nouvelles données de rapport.

 **Conseil:** Évitez de renommer les feuilles de calcul contenant des rapports importés. Cela entraîne la perte de la connexion entre la feuille de calcul et votre rapport. Vous devez réimporter le rapport pour actualiser les données.

6. Choisissez **Données brutes** pour importer les données sans formatage, sans sous-total et sans total général. Sélectionnez **Formaté** pour garder les couleurs, les polices, les sous-totaux et les totaux généraux provenant du rapport Salesforce.

Cela est pratique pour importer des rapports matriciels volumineux avec les données déjà synthétisées dans un petit tableau.

 **Conseil:**

- L'option **Données brutes** est préférable si vous importez des rapports récapitulatifs ou matriciels à utiliser avec des formules et des tableaux croisés Excel.
- Utilisez l'option **Formaté** si vous importez des rapports matriciels volumineux avec les données déjà synthétisées dans un petit tableau.

7. Cliquez sur **OK**.

 **Conseil:** Vous pouvez copier-coller des données depuis Excel vers d'autres applications Office. Utilisez l'option **Coller spécial** plutôt que **Coller** pour référencer les données Excel en tant qu'objet de feuille de calcul. Si les données sont ensuite modifiées dans Excel, vous pouvez cliquer avec le bouton droit sur l'objet et le mettre à jour automatiquement. Pour plus d'informations, reportez-vous à l'aide de Microsoft Word.

Actualisation et mise à jour des données avec Connect pour Office

Faites en sorte que vos rapports Salesforce soient à jour dans Excel en actualisant régulièrement les données du rapport et les tableaux croisés que vous avez créés. Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

 **Important:** Lorsque [Salesforce désactive le protocole TLS 1.0](#), nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

Une fois connecté à Salesforce, sélectionnez l'une des options suivantes dans le Ruban de **Salesforce** (ou dans la barre d'outils dans Office 2003 et antérieur) :

- **Actualiser les rapports existants** - Permet de choisir les rapports à mettre à jour dans Excel.
 1. Depuis la liste des rapports importés, sélectionnez les rapports à mettre à jour.
 2. Vous avez également la possibilité de sélectionner **Mettre à jour les tableaux dynamiques croisés** pour mettre à jour les tableaux dynamiques croisés créés dans Excel pour les rapports sélectionnés. L'élément de menu **Actualiser tous les rapports** exécute la mise à jour automatiquement.
 3. Cliquez sur **Rafraîchir les éléments sélectionnés** pour mettre à jour les données du rapport.

Pour supprimer des rapports de cette liste, sélectionnez leur nom et cliquez sur **Supprimer les éléments sélectionnés**. Les rapports ne sont supprimés ni de votre feuille de calcul Excel ni de Salesforce, mais uniquement de la liste des rapports à actualiser.
- **Actualiser tous les rapports** - Actualise tous les rapports importés dans votre fichier Excel, y compris les tableaux croisés dynamiques référencés par ces rapports.

Conseil:

- Si vous rédigez une formule, sélectionnez une colonne complète au lieu d'une plage de cellules, car le nombre de lignes de votre rapport peut varier lors de l'actualisation des données. Par exemple, utilisez `=Sum(Sheet2!E:E)` pour faire la somme de la colonne E plutôt que `=Sum(Sheet2!E1:E200)`.
- Si vous utilisez les fonctions `VLOOKUP` et `HLOOKUP` dans Excel pour joindre des données de différentes plages de cellules, ces fonctions peuvent générer des ID d'enregistrement de rapport, qui incluent 15 caractères alphanumériques et sensibles à la casse. Assurez-vous d'utiliser la casse appropriée lors de l'identification d'enregistrements de rapport. Pour plus d'informations, reportez-vous à l'aide de Microsoft Excel.

Mise à jour de l'assistant de création de rapports

Le générateur de rapport, un puissant éditeur glisser-déposer, est l'outil standard de création et de modification de rapports. Si votre organisation utilise toujours l'ancien assistant de rapport, vous devez mettre à niveau vers le générateur de rapport.

- Tous les profils peuvent accéder au générateur de rapports par défaut. (l'autorisation « Générateur de rapport » dans des ensembles d'autorisations et des profils, et les objets PermissionSet et Profil dans l'API peuvent rester affichés, bien que la mise à niveau remplace ces paramètres).
- L'ancien assistant de rapport est disponible uniquement pour les utilisateurs en mode Accessibilité.
- Les organisations des éditions Group et Professional peuvent utiliser le générateur de rapports.
- Vous bénéficiez de graphiques en nuages de points, un nouveau type de graphique pour les rapports.

Les nouvelles organisations reçoivent automatiquement la dernière version du générateur de rapport. Si la section Mise à niveau du générateur de rapport ne s'affiche pas dans la page Paramètres de l'interface utilisateur, la mise à niveau est déjà activée dans votre organisation.

L'attribution de l'autorisation « Générateur de rapport » à tous les utilisateurs via des profils ou des ensembles d'autorisations est différente de l'activation du générateur de rapport pour l'ensemble de l'organisation. Pour activer le générateur de rapport pour votre organisation, procédez comme suit.

 **Important:** La mise à niveau **n'affecte** aucun rapport existant. Cependant, une fois la mise à niveau effectuée, vous ne pouvez pas restaurer l'assistant de rapports antérieur.

1. Dans Configuration, saisissez *Rapports* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de rapports et de tableaux de bord**.
2. Consultez la section Mise à niveau du générateur de rapports de la page, puis cliquez sur **Activer**. Si le bouton ne s'affiche pas, le générateur de rapport a déjà été activé pour l'ensemble de votre organisation.
3. Confirmez votre choix en cliquant sur **Oui, Activer le générateur de rapports pour tous les utilisateurs**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres de rapports et de tableaux de bord :

- Personnaliser l'application

Filtrage de données de rapport

Que faire si votre rapport renvoie plus de données que nécessaire ? Utilisez des filtres pour limiter votre rapport aux données dont vous avez besoin.

Dans Salesforce Classic, filtrez votre rapport depuis le générateur de rapport.

Dans Lightning Experience, il existe deux méthodes pour filtrer des rapports : depuis le générateur de rapport ou lors de l'affichage d'un rapport. Pour ajouter ou modifier des filtres de rapport, utilisez le générateur de rapport. Pour modifier des filtres existants et non verrouillés en consultant un rapport, exécutez le rapport, puis modifiez les filtres directement dans le volet des filtres (). Vous pouvez modifier des filtres existants dans ce volet, mais vous ne pouvez pas en ajouter d'autres.



Remarque: Dans Lightning Experience, ces filtres sont disponibles dans le générateur de rapport, mais ils ne sont pas affichés dans le volet des filtres en consultant un rapport. Bien que les filtres ne soient pas affichés, ils filtrent le rapport.

- Filtres de limitation de ligne
- Filtres croisés
- Filtres de champ historique
- Filtres standard (à l'exception des filtres d'étendue et de date)

1. Dans le générateur de rapport, ouvrez le menu déroulant **Ajouter**, puis sélectionnez un type de filtre :
 - **Filtre de champ** pour filtrer sur des champs. Par exemple, utilisez un filtre de champ pour filtrer par Nom du compte égal à Acme.
 - **Logique de filtrage** pour personnaliser l'application des filtres existants à votre rapport. Un numéro est attribué à chaque filtre. Si vous souhaitez que votre rapport renvoie les enregistrements correspondant aux critères Filtre 1, et Filtre 2 ou Filtre 3, utilisez la logique de filtrage suivante : `Filter 1 AND (Filter 2 OR Filter 3)`. Une logique de filtrage nécessite au moins un filtre de champ.
 - **Filtre croisé** pour filtrer sur la relation d'un objet avec un autre. Appliquez un filtre croisé sur Comptes avec opportunités afin que votre rapport renvoie uniquement les comptes contenant des opportunités. Ajoutez un sous-filtre à un filtre croisé pour filtrer par le deuxième objet. Par exemple, avec le sous-filtre d'opportunité Montant supérieur à 50 000 votre rapport renvoie les comptes contenant des opportunités d'une valeur supérieure à 50 000 \$.
 - **Limitation de lignes** pour limiter le nombre de lignes de résultats dans des rapports tabulaires. Pour connaître les cinq comptes qui présentent le chiffre d'affaires annuel le plus élevé, définissez une limitation de lignes sur Top 5 des comptes par chiffre d'affaires annuel.

Des filtres standard, par exemple des filtres de date, sont appliqués par défaut à la plupart des objets. Recherchez-les sous le menu déroulant Ajouter et personnalisez-les selon vos besoins. Les différents objets ont des filtres standard différents.

2. Saisissez des critères de filtrage.

Pour consulter une aide sur la saisie de critères de filtrage, reportez-vous à Référence des opérateurs de filtrage et à Ajout d'une logique de filtrage.

3. Vous pouvez également sélectionner **verrouillé** pour empêcher des utilisateurs de modifier un filtre de champ en lisant votre rapport dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter ou modifier un filtre

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Pour verrouiller ou déverrouiller des filtres afin d'empêcher les utilisateurs de les modifier en consultant un rapport dans Lightning Experience

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Pour modifier un filtre en consultant un rapport dans Lightning Experience

- Exécuter des rapports

4. Cliquez sur **Enregistrer**.
5. Pour lire votre rapport filtré, cliquez sur **Exécuter le rapport**. Dans les nouveaux rapports, le bouton Exécuter le rapport n'est pas affiché tant vous n'avez pas enregistré le rapport.



Remarque: Dans le générateur de rapport de Lightning Experience, enregistrez votre rapport avant de l'exécuter pour ne pas perdre des modifications effectuées. Enregistrez notamment le rapport après avoir ajouté les éléments suivants :

- Filtres de limitation de ligne
- Filtres croisés
- Champs de formule
- Champs de compartiment



Exemple: Supposons que vous souhaitez que votre équipe appelle de nouvelles pistes dans des sociétés de plus de 100 employés, situées en Californie, en Arizona ou au Nevada. Vous avez un rapport sur les pistes contenant les champs `Statut de la piste`, `Nombre d'employés` et `Région`. Votre rapport présente une vue d'ensemble des pistes de votre société. Cependant, vous souhaitez afficher uniquement les *nouvelles pistes comptant plus de 100 employés et situées en Californie*. Appliquez les filtres suivants à votre rapport :

1. Statut de piste égal à Nouveau
2. Nombre d'employés supérieur à 100
3. Région inclut Californie, Arizona, Nevada

Votre rapport renvoie ainsi uniquement les pistes dont vous avez besoin.

DANS CETTE SECTION :

[Ajout d'une logique de filtrage](#)

Une logique de filtrage contrôle la méthode d'application et les événements qui activent des filtres dans votre rapport.

[Filtrage des données de rapport par hiérarchie des rôles](#)

Vous souhaitez afficher les rôles basés sur une structure d'organisation ou sur une fonction ? Récupérez les enregistrements appartenant à toutes les personnes associées à une fonction (par exemple, responsable commercial) et aux rôles subordonnés (par exemple, commercial) en filtrant votre rapport par un rôle.

[Référence des types de filtre](#)

Plusieurs types de filtre permettent de préciser les données des rapports : filtres standard, filtres de champ, filtres croisés et filtres de limitation de ligne. Chaque type filtre vos rapports d'une façon différente. La liste ci-dessous peut vous aider à sélectionner le type de filtre adapté à votre rapport.

[Référence des opérateurs de filtrage](#)

L'opérateur dans un filtre est comparable au verbe dans une phrase. Les opérateurs spécifient les relations entre les différents critères de filtrage. Lors de la définition de filtres dans des vues de listes, des rapports, des tableaux de bord et certains champs personnalisés, consultez la liste d'opérateurs de filtrage ci-dessous.

[Référence des filtres de dates relatives](#)

Les filtres de dates relatives permettent de filtrer les champs de date en utilisant une syntaxe facile à comprendre inspirée par la parole humaine.

[Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur](#)

Lors du filtrage de champs de texte, de champs de dates, de valeurs numériques, de valeurs de listes de sélection et de valeurs vides ou nulles, tenez compte des points ci-dessous.

Conseils pour le filtrage des devises multiples

Conseils pour le filtrage des champs de devise lorsque votre organisation utilise plusieurs devises.

Ajout d'une logique de filtrage

Une logique de filtrage contrôle la méthode d'application et les événements qui activent des filtres dans votre rapport.

Une fois ajouté à votre rapport, le filtre est numéroté. Le premier est le Filtre 1 et le deuxième est le Filtre 2. Vous appliquez une logique de filtrage en fonction de ces filtres numérotés.

Par exemple, supposons qu'un rapport sur les comptes contient des filtres *Région/province*, *Chiffre d'affaires annuel* et *Secteur d'activité*. Votre rapport contient les filtres suivants :

1. Région inclut Californie, Arizona, Nevada
2. Secteur d'activité égal à Banque
3. Chiffre d'affaires annuel supérieur à 1000000

Avec ces trois filtres, votre rapport renvoie les comptes situés en Californie, en Arizona ou au Nevada, dans le secteur d'activité Banque, avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 000 000 \$. Cependant, si vous vous intéressez uniquement aux comptes situés en Californie, en Arizona ou au Nevada ET dans le secteur d'activité Banque, OU avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 000 000,00 \$? Ajoutez une logique de filtrage à votre rapport.

1. Cliquez sur **Ajouter > Logique de filtrage**.
2. Saisissez le numéro de ligne de chaque filtre, séparé par un opérateur de logique de filtrage. Par exemple, **(1 AND 2) OR 3** recherche les enregistrements correspondant à la fois à Filtre 1 et Filtre 2 ou Filtre 3.

Voici un tableau complet des opérateurs de logique de filtrage :

Opérateur	Définition
ET	Recherche les enregistrements qui correspondent aux deux valeurs. 1 AND 2
OU	Recherche les enregistrements qui correspondent à l'une des valeurs. 1 OU 2
NOT	Recherche les enregistrements qui excluent les valeurs. Par exemple, Filtre 1 est Secteur d'activité égal à « Biotechnologie » . Vous définissez une logique de filtrage sur Pas 1 . Votre rapport renvoie les enregistrements qui sont différents de Biotechnologie.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Pour créer des vues de liste personnalisées :

- Lire sur le type d'enregistrement inclus dans la liste

Pour créer, modifier ou supprimer des vues de liste publique :

- Gérer les vues de liste publique

3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Désormais, votre rapport affiche les comptes du secteur d'activité Banque en Californie, en Arizona et au Nevada avec n'importe quel montant de chiffre d'affaires, et les comptes avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 000 000,00 \$.

**Remarque:**

- La logique de filtrage n'est pas disponible pour tous les filtres. Par exemple, vous ne pouvez pas les utiliser pour des champ récapitulatifs de cumul.
- Dans les rapports dont l'objet A peut avoir ou non un objet B, vous ne pouvez pas utiliser la condition OR pour le filtrage sur des objets multiples. Par exemple, si vous entrez le critère de filtre *Le nom du compte commence par M OU le prénom du contact commence par M*, un message d'erreur s'affiche, vous informant que votre critère de filtre est incorrect.
- À l'exception d'une logique de filtrage sur des champs de recherche, vous ne pouvez pas utiliser une logique de filtrage si vos filtres utilisent l'un des champs suivants :
 - Rubriques
 - Description
 - les champs Ligne d'adresse 1, Ligne d'adresse 2, Ligne d'adresse 3
 - Catégorie de prévision
 - Campagne : Type de membre
 - Utilisateur : Nom du profil
 - Statut de connexion
 - champs de zone de texte long personnalisés

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur](#)

Filtrage des données de rapport par hiérarchie des rôles

Vous souhaitez afficher les rôles basés sur une structure d'organisation ou sur une fonction ? Récupérez les enregistrements appartenant à toutes les personnes associées à une fonction (par exemple, responsable commercial) et aux rôles subordonnés (par exemple, commercial) en filtrant votre rapport par un rôle.

Par exemple, pour afficher les opportunités qui appartiennent aux membres de l'équipe commerciale Californie, filtrez votre rapport d'opportunité par le rôle *Responsable commercial - Californie*. Vous pouvez également explorer les opportunités qui appartiennent à un responsable commercial spécifique en Californie, en affinant vos résultats par le nom d'une personne spécifique dans le rôle.

 **Remarque:** Les filtres de hiérarchie des rôles sont disponibles uniquement pour les rapports basés sur les types de rapport standard suivants :

- Activité
- Tâche
- Événement
- Campagnes avec des opportunités
- Prévisions
- Opportunité, à l'exception de :
 - Opportunités avec des concurrents
 - Opportunités avec des rôles de contact
 - Opportunités associées à des rôles de contact et des produits
 - Historique d'opportunité
 - Opportunités avec des partenaires
 - Opportunités avec des équipes
 - Opportunités avec des équipes et des produits

Les filtres de hiérarchie des rôles ne sont pas disponibles dans les rapports basés sur des types de rapport personnalisés.

Filtrage par hiérarchie de rôles dans Lightning Experience

1. Si nécessaire, dans la page d'exécution du rapport, cliquez sur  pour ouvrir le panneau Filtres.
2. Dans le panneau Filtres, cliquez sur **Hiérarchie des rôles**.
3. Dans la boîte de dialogue Hiérarchie des rôles, filtrez par un rôle. Pour trouver des rôles spécifiques, vous pouvez utiliser la case de recherche.
4. Vous pouvez filtrer davantage le rapport en affinant les résultats par une personne dans le rôle sélectionné. Seuls les rapports appartenant à cette personne et à ses subordonnés sont affichés.

Filtrage par hiérarchie de rôles dans Salesforce Classic

1. Dans la page d'exécution du rapport, cliquez sur **Afficher la hiérarchie**.
2. Accédez à un rôle.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter ou modifier un filtre

- Créer et personnaliser des rapports
- ET
- Générateur de rapport

Pour verrouiller ou déverrouiller des filtres afin d'empêcher les utilisateurs de les modifier en consultant un rapport dans Lightning Experience

- Créer et personnaliser des rapports
- ET
- Générateur de rapport

Pour modifier un filtre en consultant un rapport dans Lightning Experience

- Exécution des rapports

- Si vous souhaitez ouvrir un rapport déjà filtré par un rôle, accédez au rôle, puis cliquez sur **Personnaliser** pour ouvrir le Générateur de rapport. Cliquez ensuite sur **Propriétés du rapport**, puis cochez **Enregistrer le niveau de hiérarchie**. Dans Propriétés du rapport, cliquez sur **Enregistrer**, puis de nouveau sur **Enregistrer** dans le Générateur de rapport.

Référence des types de filtre

Plusieurs types de filtre permettent de préciser les données des rapports : filtres standard, filtres de champ, filtres croisés et filtres de limitation de ligne. Chaque type filtre vos rapports d'une façon différente. La liste ci-dessous peut vous aider à sélectionner le type de filtre adapté à votre rapport.

Type de filtre	Description
Filtre standard	Les filtres standard sont appliqués par défaut à la plupart des objets. Les différents filtres ont différents filtres standard, mais la plupart des objets incluent les filtres standard Afficher et Champ de date . Afficher filtre les objets en fonction de regroupements attendus (tels que « Mes comptes » ou « Tous les comptes »). Champ de date filtre par un champ (tel que Date de création ou Dernière activité) et par une plage de date (telle que « Toutes les dates » ou « Mois dernier »).
Filtre de champ	Des filtres de champ sont disponibles pour des rapports, des vues de liste, des règles de workflow et d'autres zones de l'application. Pour chaque filtre, définissez le champ, l'opérateur et la valeur. Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez faire glisser un champ depuis le volet Champs vers le volet Filtres afin d'ajouter un filtre de rapport.
Logique de filtrage	Ajoutez des conditions booléennes pour contrôler le mode d'évaluation des filtres de champ. Vous devez ajouter au moins un filtre de champ avant d'appliquer la logique de filtrage.
Filtre croisé	Filtrez un rapport par l'objet enfant en utilisant des conditions AVEC ou SANS. Ajoutez des sous-filtres pour affiner le filtrage par champ dans l'objet enfant. Par exemple, si vous avez un filtre croisé <i>Compte avec opportunités</i> , cliquez sur Ajouter un filtre d'opportunité , puis créez le sous-filtre <i>Nom de l'opportunité égal à ACME</i> pour inclure uniquement ces opportunités.
Limite de lignes	Pour des rapports tabulaires, sélectionnez le nombre maximal de lignes à afficher, puis choisissez un champ de tri et l'ordre de tri. Vous pouvez utiliser un rapport tabulaire comme rapport source pour un composant de tableau de bord ou de graphique, si vous limitez le nombre de lignes qu'il renvoie.

DANS CETTE SECTION :

[Exemple : Rapport sur des objets associés avec des filtres croisés](#)

Utilisez un filtre croisé pour ajuster vos résultats en incluant ou en excluant des enregistrements d'objets associés, sans avoir à écrire de formule ou de code. Vous pouvez appliquer les filtres croisés seuls ou combinés à des filtres de champ.

[Exemple : Utilisation de limites de lignes dans des filtres de rapport](#)

Cet exemple montre un filtre de rapport utilisant un filtre de champ, une logique de filtrage et une limite de lignes.

Exemple : Rapport sur des objets associés avec des filtres croisés

Utilisez un filtre croisé pour ajuster vos résultats en incluant ou en excluant des enregistrements d'objets associés, sans avoir à écrire de formule ou de code. Vous pouvez appliquer les filtres croisés seuls ou combinés à des filtres de champ.

Pour modifier le filtre de rapport, survolez-le, puis cliquez sur **Modifier** ou **Supprimer**. Vos filtres s'affichent lorsque vous exécutez votre rapport. Cliquez sur **Modifier** dans cette page pour effectuer des modifications supplémentaires.

Ajoutez des *sous-filtres* pour affiner le filtrage par champ dans l'objet enfant. Par exemple, si vous avez un filtre croisé *Compte avec opportunités*, cliquez sur **Ajouter un filtre d'opportunité**, puis créez le sous-filtre *Nom de l'opportunité égal à ACME* pour afficher uniquement cette opportunité. Vous pouvez créer jusqu'à cinq sous-filtres pour chaque filtre croisé.

- Chaque rapports peut inclure jusqu'à trois filtres croisés.
- Chaque filtre croisé peut avoir jusqu'à cinq sous-filtres.
- La logique de filtrage s'applique uniquement aux filtres de champ, pas aux filtres croisés.

DANS CETTE SECTION :

1. [Création d'un filtre croisé](#)

Les filtres croisés permettent d'inclure ou d'exclure des enregistrements dans vos résultats de rapport en fonction d'objets associés et de leurs champs.

2. [Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés](#)

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les comptes avec des requêtes.

3. [Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés](#)

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les contacts sans activité.

4. [Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples](#)

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC et SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher les comptes qui ont des requêtes mais pas d'activité.

5. [Conseils d'utilisation de filtres croisés](#)

Les filtres croisés fonctionnent comme des filtres ordinaires, mais ont toutefois des caractéristiques particulières.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Création d'un filtre croisé

Les filtres croisés permettent d'inclure ou d'exclure des enregistrements dans vos résultats de rapport en fonction d'objets associés et de leurs champs.

1. Dans le volet Filtres du générateur de rapports, cliquez sur **Ajouter > Filtre croisé**.
2. Sélectionnez un objet parent dans la liste déroulante. Votre choix détermine les objets associés qui s'affichent dans la liste d'objets enfant.



Conseil: Dans des types de rapport basés sur des campagnes, l'objet parent peut être l'objet secondaire dans le type de rapport. Par exemple, dans un rapport « Campagnes avec des pistes », l'objet parent peut être *Campagnes* ou *Pistes*.

3. Sélectionnez *avec* ou *sans*.
4. Sélectionnez un objet enfant dans la liste déroulante ou recherchez-le par son nom. La liste déroulante contient tous les objets enfant éligibles de l'objet parent sélectionné.
5. Vous pouvez également ajouter des sous-filtres :
 - a. Cliquez sur **Ajouter** *Votre objet enfant associé* **Filtrer**.
 - b. Sélectionnez un champ. Les champs sont déterminés par l'objet enfant dans le filtre croisé. Par exemple, si votre filtre croisé est *Comptes avec Requêtes*, vous pouvez utiliser des champs de requête pour votre sous-filtre.
 - c. Choisissez un opérateur de filtre.
 - d. Saisissez une valeur.
6. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples](#)

[Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés](#)

[Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les comptes avec des requêtes.

Supposons que vous avez gagné de nombreux clients lors d'une récente campagne en Bretagne. Vous souhaitez vous assurer que leurs requêtes soient rapidement résolues. Vous pouvez créer un rapport pour afficher les comptes qui contiennent actuellement des requêtes.

1. Créez un rapport. Dans le type de rapport, cliquez sur **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
2. Dans le volet Filtres du générateur de rapport, définissez les filtres standard appropriés.
3. Créez un filtre de champ dans lequel *Facturation - Département/Région est égal à CA*, puis cliquez sur **OK**.
4. Cliquez sur **Ajouter > Filtre croisé**, puis spécifiez *Comptes avec Requetes*.

Lorsque vous cliquez sur **Exécuter le rapport**, les résultats incluent uniquement les comptes de Bretagne, avec des requêtes associées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'un filtre croisé](#)

Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les contacts sans activité.

Supposons que vous importez une liste de comptes de Bretagne, et que vous souhaitez détecter les comptes avec des contacts manquants avant d'attribuer des propriétaires :

1. Créez un rapport. Dans le type de rapport, cliquez sur **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
2. Dans le volet Filtres du générateur de rapport, définissez les filtres standard appropriés.
3. Créez un filtre de champ dans lequel *Facturation - Département/Région est égal à CA*, puis cliquez sur **OK**.
4. Cliquez sur **Ajouter > Filtre croisé**, puis spécifiez *Comptes sans Contacts*.

Lorsque vous cliquez sur **Exécuter le rapport**, les résultats incluent uniquement les comptes de Bretagne, sans contact associé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'un filtre croisé](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC et SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher les comptes qui ont des requêtes mais pas d'activité.

Supposons qu'un commercial souhaite visualiser les comptes qui contiennent des hiérarchisations de problèmes non résolus pour s'assurer que son équipe de support s'en occupe.

1. Créez un rapport. Dans le type de rapport, cliquez sur **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
2. Dans le volet Filtres du générateur de rapport, définissez les filtres standard appropriés.
3. Pour limiter votre rapport aux comptes clients, cliquez sur **Ajouter > Filtre de champ**, puis spécifiez *Type égal à Client*.
4. Pour visualiser les comptes sans activité, cliquez sur **Ajouter > Filtre croisé**, puis spécifiez *Comptes sans activité*.
5. Pour visualiser uniquement les comptes sans activité terminée, ajoutez un sous-filtre à votre filtre croisé :
 - a. Cliquez sur **Ajouter un filtre d'activité**, puis spécifiez *Statut égal à Terminé*.
 - b. Cliquez sur **OK**.
6. Pour inclure vos comptes qui contiennent présentement des requêtes, ajoutez un autre filtre croisé, mais spécifiez ici *Comptes avec des requêtes*.
7. Pour exclure les requêtes qui n'ont pas été hiérarchisées, ajoutez un sous-filtre à ce filtre croisé :
 - a. Cliquez sur **Ajouter un filtre de requête**, puis spécifiez *Type égal à Problème*.
 - b. Cliquez de nouveau sur **Ajouter un filtre de requête**, puis spécifiez *Statut égal à Hiérarchisé*.
 - c. Cliquez sur **OK**.

Lorsque vous exécutez le rapport, ils renvoient uniquement les comptes client sans activité terminée et avec des requêtes hiérarchisées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'un filtre croisé](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Conseils d'utilisation de filtres croisés

Les filtres croisés fonctionnent comme des filtres ordinaires, mais ont toutefois des caractéristiques particulières.

- L'ajout de filtres croisés peut ralentir votre rapport. Pour éviter l'expiration du rapport ou de l'aperçu, limitez les données renvoyées en définissant des filtres. Par exemple, sélectionnez *Mes opportunités* pour **Afficher** et *Trim d'EX actuel* pour **Plage** au lieu d'afficher toutes les opportunités à la fois.
- Les objets disponibles dans des filtres croisés dépendent de l'objet parent du type de rapport que vous sélectionnez. Par conséquent, tenez compte des objets enfants associés avant de sélectionner un type de rapport. Par exemple, sélectionnez le type de rapport **Comptes** pour filtrer par *Comptes avec partenaires*, car **Partenaire** est un objet enfant de **Compte**.
- Les filtres croisés fonctionnent conjointement avec votre sélection de type de rapport. Les filtres croisés ont une relation AND avec le type de rapport que vous sélectionnez. Par conséquent, la sélection d'un type de rapport **Comptes avec partenaires** et l'ajout d'un filtre croisé pour *Comptes avec partenaires* ne renvoient aucun résultat.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples](#)

[Création d'un filtre croisé](#)

[Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés](#)

[Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés](#)

Exemple : Utilisation de limites de lignes dans des filtres de rapport

Cet exemple montre un filtre de rapport utilisant un filtre de champ, une logique de filtrage et une limite de lignes.

Supposons qu'un représentant souhaite connaître les comptes en région Rhône-Alpes qui offrent le chiffre d'affaires potentiel le plus élevé :

1. Cliquez sur **Nouveau rapport** sous l'onglet **Rapports**.
2. Ouvrez le type de rapport **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
3. Pour rechercher les comptes en Rhône-Alpes dont le CA est supérieur à 10 millions d'euros ou qui sont des sociétés publiques, cliquez sur **Ajouter > Filtres de champ**, puis créez ces filtres :
 - a. *Facturation - Département/Région égal à CA*
 - b. *Chiffre d'affaires annuel supérieur à 10000000*
 - c. *Propriété égal à Public*
4. Pour vous assurer que les résultats comprennent tous les comptes en Rhône-Alpes dont le CA dépasse 10 millions d'euros OU sont des sociétés publiques, cliquez sur **Ajouter > Logique de filtrage**, puis saisissez *1 AND (2 OR 3)*.
5. Pour limiter le nombre de résultats d'un rapport tabulaire à 10, cliquez sur **Ajouter > Limite de lignes**, puis saisissez 10. Sélectionnez un champ et un ordre de tri. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Lorsque vous cliquez sur **Exécuter le rapport**, vos résultats contiennent 10 lignes et indiquent les sociétés en Rhône-Alpes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 millions d'euros.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Référence des types de filtre](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Référence des opérateurs de filtrage

L'opérateur dans un filtre est comparable au verbe dans une phrase. Les opérateurs spécifient les relations entre les différents critères de filtrage. Lors de la définition de filtres dans des vues de listes, des rapports, des tableaux de bord et certains champs personnalisés, consultez la liste d'opérateurs de filtrage ci-dessous.

Opérateur	Utilisation
égal à	Utilisé pour une correspondance exacte. Par exemple, « Créé égal à aujourd'hui ».
inférieur à	Utilisé pour des résultats inférieurs à la valeur saisie. Par exemple, « Quota inférieur à 20 000 » renvoie les enregistrements dans lesquels le champ de quota est compris entre 0 et 19 999,99.
supérieur à	Pour des résultats qui dépassent la valeur saisie. Par exemple, « Quota supérieur à 20 000 » renvoie les enregistrements dont le montant quota commence à 20 000,01.
inférieur ou égal à	Pour des résultats identiques ou inférieurs à la valeur saisie.
supérieur ou égal à	Pour des résultats identiques ou supérieurs à la valeur saisie.
différent de	Affiche les résultats qui ne contiennent pas la valeur saisie. Cet opérateur est particulièrement utile pour éliminer les champs vides. Par exemple, « E-mail différent de <blank> ».
contient	Utilisé pour les champs qui comprennent votre chaîne de recherche, et parfois d'autres informations. Par exemple, « Comptes contient Bretagne » renvoie Voyage en Bretagne, Achats en gros en Bretagne et Bretagne Surf. Notez que si vous saisissez une chaîne de recherche courte, elle peut correspondre à un terme plus long. Par exemple, « Compte contient pro » renvoie Services Pro et Cie Promotions. Cet opérateur n'est pas sensible à la casse.
ne contient pas	Élimine les enregistrements qui ne contiennent pas la valeur saisie. Par exemple, « Adresse postale - Ligne 2 ne contient pas Boîte postale ».
	 Remarque: Lors de la spécification de critères de filtrage dans des champs récapitulatifs de cumul, <code>ne contient pas</code> utilise la logique « ou » sur les valeurs séparées par une virgule. Dans les vues de liste, les rapports et les tableaux de bord, <code>ne contient pas</code> utilise la logique « et ».
	Cet opérateur n'est pas sensible à la casse.
commence par	Lorsque vous connaissez les premiers caractères de la valeur, mais pas le texte exact. Cet opérateur est un terme de recherche plus étroit que « contient ». Par exemple, si vous saisissez « Compte commence par Bretagne », Bretagne Surf est renvoyé, mais pas Voyage en Bretagne et Achats en gros en Bretagne.

Opérateur	Utilisation
includ	Pour choisir une liste à sélection multiple comme champ sélectionné. Cet opérateur permet de rechercher les enregistrements qui comprennent un ou plusieurs valeurs que vous avez saisies. Par exemple, si vous saisissez « Intérêts includ rugby, football, basket », les enregistrements qui contiennent uniquement « rugby » et ceux qui contiennent deux ou trois des valeurs saisies sont renvoyés. Les résultats ne comprennent aucune correspondance partielle.
exclud	Pour choisir une liste à sélection multiple comme champ sélectionné. Cet opérateur permet de rechercher les enregistrements qui ne contiennent aucune valeur correspondant à celles saisies. Par exemple, si vous saisissez « Intérêts exclud vin, golf », votre rapport répertorie les enregistrements qui contiennent des valeurs différentes de cette liste, y compris les valeurs vides. Les résultats ne comprennent aucune correspondance partielle.
entre	Disponible uniquement pour des filtres de tableau de bord. Permet de filtrer des plages de valeurs. Pour chaque page, le filtre renvoie les résultats supérieurs ou égaux à la valeur minimale et inférieurs à la valeur maximale. Par exemple, si vous saisissez « Nombre d'employés entre 100 et 500 », vos résultats incluent les comptes qui comprennent 100 à 499 employés. Les comptes qui comprennent 500 employés ne sont pas inclus dans les résultats.

Référence des filtres de dates relatives

Les filtres de dates relatives permettent de filtrer les champs de date en utilisant une syntaxe facile à comprendre inspirée par la parole humaine.

Par exemple, au lieu de filtrer sur `Date de fermeture supérieure au 1er janvier 2016`, filtrez en utilisant une date relative : `Date de fermeture égale à cette année`.



Remarque: Les opérateurs de filtre de dates relatives ne sont pas sensibles à la casse. `CETTE ANNÉE` fonctionne de la même façon que `Cette Année` et `cette année`.

Valeur de date relative	Plage
HIER	Commence à minuit la veille du jour actuel et dure 24 heures.
AUJOURD'HUI	Commence à minuit le jour actuel et dure 24 heures.
DEMAIN	Commence à minuit le lendemain du jour actuel et dure 24 heures.
LA SEMAINE DERNIÈRE	Commence à minuit le premier jour de la semaine précédant la semaine actuelle et dure sept jours.
CETTE SEMAINE	Commence à minuit le premier jour de la semaine actuelle et dure sept jours.
LA SEMAINE PROCHAINE	Commence à minuit le premier jour de la semaine suivant la semaine actuelle et dure sept jours.
<i>n</i> DERNIÈRES SEMAINES	Commence à minuit le premier jour de la semaine qui débute <i>n</i> semaines avant la semaine actuelle, et dure jusqu'à 23h59 le dernier jour de la semaine précédant la semaine actuelle.

Valeur de date relative	Plage
n PROCHAINES SEMAINES	Commence à minuit le premier jour de la semaine suivant la semaine actuelle et dure n fois sept jours.
IL Y A n SEMAINES	Commence à minuit le premier jour de la semaine commençant n semaines avant le début de la semaine actuelle et dure sept jours.
LE MOIS DERNIER	Commence à minuit le premier jour du mois précédant le mois actuel et dure un mois.
CE MOIS	Commence à minuit le premier jour du mois actuel et dure un mois.
n PROCHAINS MOIS	Commence à minuit le premier jour du mois suivant le mois actuel et dure jusqu'à la fin du n ème mois.
n DERNIERS MOIS	Commence à minuit le premier jour du mois commençant n mois avant le mois actuel et dure jusqu'à 23h59 le dernier jour du mois précédant le mois actuel.
IL Y A n MOIS	Commence à minuit le premier jour du mois commençant n mois avant le début du mois actuel et dure un mois.
LE MOIS PROCHAIN	Commence à minuit le premier jour du mois suivant le mois actuel et dure un mois.
LES 90 DERNIERS JOURS	Commence à minuit 90 jours avant le jour actuel et dure jusqu'à la seconde actuelle (la plage comprend le jour actuel).
LES 90 PROCHAINS JOURS	Commence à minuit le lendemain du jour actuel et dure 90 jours (la plage ne comprend pas le jour actuel).
DERNIERS n JOURS	Commence à minuit n jours avant le jour actuel et dure jusqu'à la seconde actuelle (la plage inclut la date du jour ; l'utilisation de cette valeur de date inclut les enregistrements $n + 1$ jours passés jusqu'à la date actuelle).
LES n PROCHAINS JOURS	Commence à minuit le lendemain et dure n jours (la plage ne comprend pas le jour actuel).
IL Y A n JOURS	Commence à minuit n jours avant le jour actuel et dure 24 heures (la plage ne comprend pas le jour actuel).
LE TRIMESTRE DERNIER	Commence à minuit le premier jour du trimestre calendaire précédant le trimestre actuel et dure un trimestre.
CE TRIMESTRE	Commence à minuit le premier jour du trimestre calendaire actuel et dure un trimestre.
PROCHAIN TRIMESTRE	Commence à minuit le premier jour du trimestre calendaire suivant le trimestre actuel et dure un trimestre.
LES n DERNIERS TRIMESTRES	Commence à minuit le premier jour du trimestre n trimestres avant l'actuel et dure jusqu'à la fin du trimestre précédant l'actuel (la plage ne comprend pas le trimestre actuel).
LES n PROCHAINS TRIMESTRES	Commence à minuit le premier jour du trimestre suivant le trimestre actuel et dure jusqu'à la fin du trimestre dans n trimestres (la plage ne comprend pas le trimestre actuel).

Valeur de date relative	Plage
IL Y A n TRIMESTRES	Commence à minuit le premier jour du trimestre n trimestres avant l'actuel et dure jusqu'à la fin de ce trimestre.
L'ANNÉE DERNIÈRE	Commence à minuit le 1er janvier et dure jusqu'à la fin du 31 décembre de l'année précédant l'année actuelle.
CETTE ANNÉE	Commence à minuit le 1er janvier et dure jusqu'à la fin du 31 décembre de l'année actuelle.
L'ANNÉE PROCHAINE	Commence à minuit le 1er janvier et dure jusqu'à la fin du 31 décembre de l'année suivant l'année actuelle.
IL Y A n ANNÉES	Commence à minuit le 1er janvier n années avant l'actuelle et dure jusqu'à la fin du 31 décembre de cette année.
LES n DERNIÈRES ANNÉES	Commence à minuit le 1er janvier $n+1$ années avant l'actuelle. La plage se termine au 31 décembre de l'année précédant l'actuelle.
LES n PROCHAINES ANNÉES	Commence à minuit le 1er janvier de l'année suivant l'actuelle et dure jusqu'à la fin du 31 décembre de la n ème année.
DERNIER TRIMESTRE D'EXERCICE FISCAL	Commence à minuit le premier jour du trimestre fiscal précédant l'actuel et dure jusqu'au dernier jour de ce trimestre. Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
	 Remarque: Aucune valeur de date littérale FISCALE n'est prise en charge lors de la création de vues mobiles personnalisées.
CE TRIMESTRE D'EXERCICE FISCAL	Commence à minuit le premier jour du trimestre fiscal actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour de ce trimestre fiscal. Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
PROCHAIN TRIMESTRE D'EXERCICE FISCAL	Commence à minuit le premier jour du trimestre fiscal suivant l'actuel et dure jusqu'au dernier jour de ce trimestre (la plage ne comprend pas le trimestre actuel). Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
LES n DERNIERS TRIMESTRES FISCAUX	Commence à minuit le premier jour du trimestre fiscal n trimestres fiscaux avant l'actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour du trimestre fiscal précédent (la plage ne comprend pas le trimestre fiscal actuel). Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
LES n PROCHAINS TRIMESTRES FISCAUX	Commence à minuit le premier jour du trimestre fiscal suivant le trimestre fiscal actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour du n ième trimestre fiscal (la plage ne comprend pas le trimestre fiscal actuel). Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
IL Y A n TRIMESTRES FISCAUX	Commence à minuit le premier jour du trimestre fiscal n trimestres fiscaux avant l'actuel, et dure jusqu'à la fin du dernier jour de ce trimestre fiscal.
DERNIER EXERCICE FISCAL	Commence à minuit le premier jour de l'exercice fiscal avant l'actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour de cet exercice fiscal. Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.

Valeur de date relative	Plage
CET EXERCICE FISCAL	Commence à minuit le premier jour de l'exercice fiscal actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour de cet exercice fiscal. Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
PROCHAIN EXERCICE FISCAL	Commence à minuit le premier jour de l'exercice fiscal suivant l'actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour de cet exercice fiscal. Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
LES n DERNIERS EXERCICES FISCAUX	Commence à minuit le premier jour de l'exercice fiscal n exercices fiscaux avant l'actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour de l'exercice fiscal précédant l'actuel (la plage ne comprend pas l'exercice fiscal actuel). Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
LES n PROCHAINS EXERCICES FISCAUX	Commence à minuit le premier jour de l'exercice fiscal suivant l'exercice actuel et dure jusqu'à la fin du dernier jour du n ème exercice fiscal (la plage ne comprend pas l'exercice fiscal actuel). Le trimestre fiscal est défini dans la page Année fiscale dans Configuration.
IL Y A n EXERCICES FISCAUX	Commence à minuit le premier jour de l'exercice fiscal n exercices fiscaux avant l'actuel, et dure jusqu'à la fin du dernier jour de cet exercice fiscal.

Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur

Lors du filtrage de champs de texte, de champs de dates, de valeurs numériques, de valeurs de listes de sélection et de valeurs vides ou nulles, tenez compte des points ci-dessous.

Filtrage dans les champs de texte

- Pour filtrer par plusieurs valeurs, séparez les termes recherchés par des virgules. Par exemple, pour rechercher des comptes situés dans l'État de Californie, de New York ou de Washington, utilisez *État contient CA,NY,WA*.
- Le filtrage n'est pas sensible à la casse. Par exemple, la recherche *État contient ID* renvoie toutes les correspondances pour « ID », mais renvoie également toutes les instances « Floride » et « Idaho » qui contiennent également les lettres « ID » dans leur nom.
- Lorsque vous utilisez des champs standard de zone de texte longue, tels que Description ou Détails de la solution, seuls les 1 000 premiers caractères du champ sont recherchés dans des rapports. Les rapports ne peuvent pas être filtrés sur des champs personnalisés de zone de texte longue. Seuls les 255 premiers caractères apparaissent pour les champs personnalisés de zone de texte longue dans des vues de liste.

Filtrage dans les champs de date

- Si vous saisissez une date, utilisez le format autorisé par vos Paramètres régionaux. Vous pouvez également utiliser des valeurs de date spéciales telles que TODAY, NEXT WEEK, NEXT YEAR, LAST <nombre> DAYS, etc.

Filtrage des valeurs numériques

- Placez les nombres ou les autres données contenant des virgules entre guillemets. Par exemple, *Montant égal à "10 000"* renvoie les enregistrements contenant un montant de 10 000 €, alors que *Montant égal à 10 000* renvoie 10 000 €, mais aussi 10 € et 0 €.
- Pour rechercher un numéro de téléphone, incluez son format exact, par exemple *Téléphone commence par (561)*.

Filtrage des valeurs de liste de sélection

- Lorsque vous filtrez des données sur la base de champs de liste à sélection multiple, utilisez un point-virgule entre les valeurs pour indiquer une correspondance exacte.

Par exemple, si vous sélectionnez l'opérateur "Égal à" et un point-virgule entre deux valeurs, les résultats incluent les enregistrements qui ont ces deux caractéristiques exclusivement.

- Si votre organisation utilise des types d'enregistrement, la boîte de dialogue de recherche répertorie les valeurs de liste de sélection correspondant à tous les types. Utilisez les opérateurs « Égal à » ou « Différent de » pour ces filtres.



Remarque: Si vous modifiez l'étiquette d'une valeur de liste de sélection utilisée comme critère de filtrage, la valeur de liste de sélection est automatiquement supprimée des critères de filtrage. Par exemple, si votre rapport contient un filtre dans lequel *Origine de la piste égale à Messagerie électronique ou Web* et que vous modifiez la valeur de la liste de sélection Web en Référencement, votre filtre de rapport devient *Origine de la piste égale à Messagerie électronique*. Si la valeur de liste de sélection modifiée est la seule valeur spécifiée pour un filtre particulier, elle reste affichée dans vos filtres, mais une erreur s'affiche.

Filtrage de valeurs vides ou nulles

- Lors de l'utilisation des opérateurs « inférieur à », « supérieur à », « inférieur ou égal à » ou « supérieur ou égal à » dans des champs contenant des valeurs numériques, les enregistrements vides ou avec une valeur « nulle » sont considérés comme contenant la valeur zéro (0). Par exemple, si vous créez une règle de workflow ou une règle d'attribution de piste pour des comptes avec les critères *Chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 000*, les enregistrements de compte correspondent si le champ *Chiffre d'affaires annuel* est vide.

Toutefois, les enregistrements avec des valeurs de champ vides ne sont pas considérés comme des correspondances dans les filtres de rapport, les vues de liste personnalisées et les règles d'attribution de compte (qui associent des comptes et des territoires).

- Pour limiter les résultats aux enregistrements vides ou contenant des valeurs nulles pour un champ particulier, sélectionnez le champ, puis les opérateurs « égal à » ou « différent de » et laissez le troisième champ vide. Par exemple, *Montant égal à* renvoie les enregistrements contenant des champs de montant vides. Vous pouvez rechercher simultanément des valeurs vides ou d'autres valeurs spécifiées. Par exemple, *Montant égal à 1,,2* renvoie les enregistrements dont le champ *Montant* est vide ou contient la valeur 1 ou 2.

Conseils pour le filtrage des devises multiples

Conseils pour le filtrage des champs de devise lorsque votre organisation utilise plusieurs devises.

Si votre organisation utilise plusieurs devises, suivez ces conseils pour créer des filtres plus efficaces :

- Utilisez le champ *Devise* pour rechercher les éléments libellés dans une devise particulière. Par exemple, *Devise de l'opportunité égale à AUD* recherche les opportunités dont les montants sont exprimés en dollars australiens.
- Faites précéder les montants par un code de devise, tel que *Chiffre d'affaires annuel supérieur à EUR 50 000 000*.

Si vous ne précisez aucun code de devise, tous les montants sont exprimés dans la devise de l'utilisateur. Par exemple, si la devise de l'utilisateur est l'euro, *Chiffre d'affaires annuel supérieur à 50 000 000* signifie 50 millions d'euros.

Si la devise de l'utilisateur n'est pas valide, la devise d'entreprise est utilisée.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Dans Configuration, saisissez *Gérer les devises* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Gérer les devises** pour obtenir les codes de devise.

- Tous les montants sont convertis dans la devise d'entreprise afin de permettre des comparaisons. Par exemple la devise de l'utilisateur est le dollar, l'expression *Chiffre d'affaires annuel supérieur à EUR 50 000 000* recherche les comptes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions de dollars. Les résultats incluent un compte de 100 millions de dollars australiens, qui équivaut à 105 millions de dollars avec un taux de change à 1,05.
- Les montants des rapports sont affichés dans leur devise d'origine, et les totaux des rapports dans votre devise personnelle. Vous pouvez changer la devise utilisée pour le total des rapports en cliquant sur **Afficher > Devises**. Pour tous les montants, vous pouvez également afficher la colonne « converti » (par exemple : « Chiffre d'affaires annuel (converti) »), qui permet d'afficher tous les montants dans la devise sélectionnée, dans la liste déroulante Afficher les devises en utilisant.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur](#)

Planification et abonnement à des rapports

Planifiez et abonnez-vous à des rapports, et recevez des notifications qui vous informent sur les métriques importantes, sans exécuter les rapports manuellement. En vous abonnant à des rapports dans Lightning Experience, vous vous assurez que des rapports sur les toutes dernières données sont disponibles dans votre boîte de réception lorsque vous en avez besoin. Dans Salesforce Classic, vous pouvez spécifier des critères qui déclenchent des notifications sur les rapports.

DANS CETTE SECTION :

1. [Abonnement pour recevoir des résultats de rapport actualisés dans Lightning Experience](#)
Dans Lightning Experience, vous pouvez vous abonner à cinq rapports et recevoir par e-mail des résultats de rapport actualisés à la fréquence de votre choix : quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle.
2. [Abonnement pour recevoir des notifications de rapport dans Salesforce Classic](#)
Dans Salesforce Classic, abonnez-vous à un rapport pour recevoir des notifications périodiques, lorsque les métriques qui vous intéressent remplissent certaines conditions. Définissez les conditions qui déclenchent la notification et indiquez si vous souhaitez être informé via les notifications Salesforce1, via Chatter ou par e-mail.
3. [Planification de rapports dans Salesforce Classic](#)
Vous pouvez configurer un rapport qui s'exécute automatiquement à une fréquence quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle, et envoyer automatiquement les résultats aux personnes qui en ont besoin, sans avoir à se connecter et à l'envoyer soi-même.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Abonnement pour recevoir des résultats de rapport actualisés dans Lightning Experience

Dans Lightning Experience, vous pouvez vous abonner à cinq rapports et recevoir par e-mail des résultats de rapport actualisés à la fréquence de votre choix : quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle.

Par exemple, en arrivant au bureau le lundi matin, vous exécutez le rapport de vue d'ensemble des requêtes afin de déterminer les requêtes prioritaires. Au lieu d'exécuter le rapport manuellement, abonnez-vous pour recevoir le rapport par e-mail tous les lundis matin à 8 h 00.

1. Sous l'onglet Rapports, ou depuis la page d'exécution du rapport, cliquez sur  > **S'abonner**.
Si vous êtes déjà abonné(e) à un rapport et souhaitez changer sa planification, cliquez de nouveau sur **S'abonner** en regard du rapport.
2. Dans la boîte de dialogue Modifier l'abonnement, définissez la fréquence d'abonnement.
Pour examiner les requêtes que votre équipe ferme au quotidien, recevez un rapport sur les requêtes tous les jours à 17 h 00.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.
4. Lorsque vous êtes prêt(e) à recevoir les notifications, assurez-vous que l'abonnement est actif.
5. Cliquez sur **Enregistrer**.

Votre abonnement au rapport démarre, et vous commencez à recevoir les résultats par e-mail à la fréquence que vous avez définie.

Éditions

Disponible avec : Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Abonnement à des rapports dans Lightning Experience :

- Abonnement à des rapports

Abonnement pour recevoir des notifications de rapport dans Salesforce Classic

Dans Salesforce Classic, abonnez-vous à un rapport pour recevoir des notifications périodiques, lorsque les métriques qui vous intéressent remplissent certaines conditions. Définissez les conditions qui déclenchent la notification et indiquez si vous souhaitez être informé via les notifications Salesforce1, via Chatter ou par e-mail.

Par exemple, vous pouvez vous abonner à un rapport sur une question ouverte et recevoir des notifications tous les matins si plus de 20 questions ouvertes existent. Vous pouvez vous abonner à des notifications pour cinq rapports maximum.

 **Remarque:** Les Notifications de rapport ne sont pas affichées en tant qu'option disponible pour les rapports non enregistrés. Enregistrez le rapport avant de vous y abonner.

Les notifications de rapport personnelles ne sont pas liées à la fonctionnalité de planification d'exécutions futures, qui permet d'envoyer des rapports par e-mail à des heures spécifiques sans spécifier de conditions. Pour planifier des rapports envoyés par e-mail, sélectionnez **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant Exécuter le rapport.

1. Dans la page Exécuter le rapport, cliquez sur **S'inscrire**.
 2. Dans la page Abonnement à un rapport, vous indiquez si vous souhaitez être notifié la première fois ou chaque fois que les conditions sont remplies.
 3. Spécifiez chaque condition en trois parties : agrégat, opérateur, valeur.
Par exemple, déclenchez des notifications dès qu'un montant est inférieur à 1 million \$.
- Agrégat correspond à la métrique de base de votre condition. Elle peut correspondre à Nombre d'enregistrements, Montant moyen, Montant le plus faible, Montant le plus élevé ou Somme des montants.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour s'abonner à des rapports dans Salesforce Classic :

- Exécuter les rapports

Pour activer ou désactiver les notifications de rapport automatiques dans Salesforce Classic :

- Personnaliser l'application

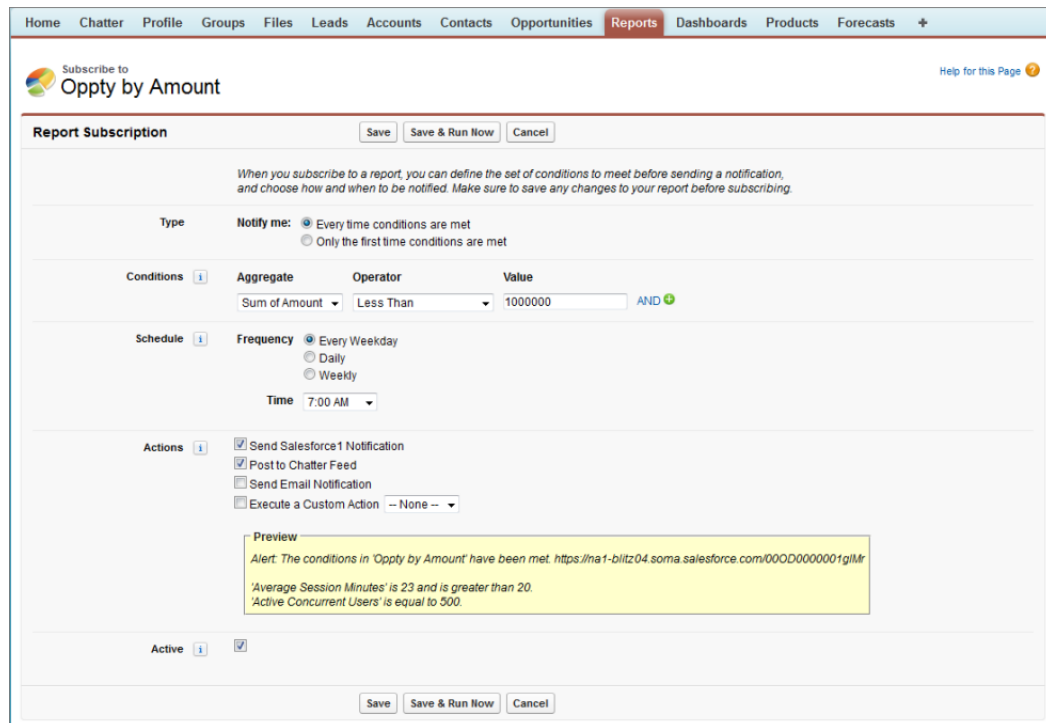
- Opérateur détermine la comparaison, par exemple Égal à, Différent de, Supérieur à, etc.
- Valeur correspond au nombre auquel vous souhaitez comparer l'agrégat.

Vos conditions sont évaluées lors de l'exécution du rapport et les notifications envoyées si toutes les conditions sont remplies (jusqu'à cinq conditions par rapport).

- Planifiez la fréquence (tous les jours de la semaine, tous les jours ou toutes les semaines) et l'heure d'évaluation de vos conditions.
Par exemple, exécutez le rapport tous les jours de la semaine à 7 heures.
- Sélectionnez un ou plusieurs types de notification.
 - Envoyer une notification dans l'application Salesforce1
 - Publier dans Chatter
 - Envoyez une notification par e-mail
 - Exécuter une action Apex personnalisée, par exemple créer des tâches ou escalader des requêtes

Pour plus d'informations le développement d'une classe Apex personnalisée, reportez-vous au guide [Apex Developer Guide](#).
- Lorsque vous êtes prêt à recevoir les notifications, assurez-vous que l'abonnement est actif.
- Cliquez sur **Enregistrer** pour planifier les notifications.

 **Exemple:** L'exécution d'un rapport est planifiée tous les jours de la semaine à 7 h. Si la somme du montant est inférieure à 1 000 000, une notification Salesforce1 est envoyée et une publication Chatter est affichée.



The screenshot shows the 'Report Subscription' configuration interface in Salesforce. The top navigation bar includes links for Home, Chatter, Profile, Groups, Files, Leads, Accounts, Contacts, Opportunities, Reports (highlighted), Dashboards, Products, and Forecasts. The page title is 'Subscribe to Oppty by Amount'. Below the title, there are buttons for 'Save', 'Save & Run Now', and 'Cancel'. A note states: 'When you subscribe to a report, you can define the set of conditions to meet before sending a notification, and choose how and when to be notified. Make sure to save any changes to your report before subscribing.'

The configuration is divided into several sections:

- Type:** 'Notify me:' with radio buttons for 'Every time conditions are met' (selected) and 'Only the first time conditions are met'.
- Conditions:** A table with columns 'Aggregate', 'Operator', and 'Value'. The first condition is 'Sum of Amount' with operator 'Less Than' and value '1000000'. An 'AND' button is visible.
- Schedule:** 'Frequency' with radio buttons for 'Every Weekday' (selected), 'Daily', and 'Weekly'. The 'Time' is set to '7:00 AM'.
- Actions:** Checkboxes for 'Send Salesforce1 Notification' (checked), 'Post to Chatter Feed' (checked), 'Send Email Notification' (unchecked), and 'Execute a Custom Action' (set to 'None --').
- Preview:** A yellow box showing a sample alert: 'Alert: The conditions in 'Oppty by Amount' have been met. https://na1-blitz04.soma.salesforce.com/0000000001gllr'. Below this, it says: 'Average Session Minutes' is 23 and is greater than 20. 'Active Concurrent Users' is equal to 500.
- Active:** A checkbox that is checked.

At the bottom, there are buttons for 'Save', 'Save & Run Now', and 'Cancel'.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Planification de rapports dans Salesforce Classic](#)

Planification de rapports dans Salesforce Classic

Vous pouvez configurer un rapport qui s'exécute automatiquement à une fréquence quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle, et envoyer automatiquement les résultats aux personnes qui en ont besoin, sans avoir à se connecter et à l'envoyer soi-même.

DANS CETTE SECTION :

1. [Planification de l'actualisation d'un rapport](#)
Permet de planifier un rapport exécuté tous les jours, toutes les semaines ou tous les mois. Une version HTML du rapport peut être envoyée par e-mail aux utilisateurs de votre organisation.
2. [Affichage de la planification d'un rapport](#)
Permet d'afficher la planification d'un rapport dans la page Planifier des rapports ou sous l'onglet Rapports. Vous pouvez afficher toutes les planifications de rapport de l'organisation sous Configurer.
3. [Gestion de la planification d'un rapport](#)
Créez, modifiez, affichez ou supprimez un rapport planifié à partir de la page Planifier un rapport.
4. [Modification de la planification d'un rapport](#)
Vous pouvez modifier un rapport déjà planifié dans la page Planifier un rapport.
5. [Suppression de la planification d'un rapport](#)
Permet de sélectionner un rapport planifié et d'annuler sa planification afin de supprimer l'exécution prévue.
6. [Conseils relatifs à la planification de rapports](#)
Ces conseils se rapportent au minutage, aux limites et aux notifications par e-mail lors de la planification d'un rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Planification de l'actualisation d'un rapport](#)
[Modification de la planification d'un rapport](#)
[Suppression de la planification d'un rapport](#)
[Gestion de la planification d'un rapport](#)
[Conseils relatifs à la planification de rapports](#)
[Affichage de la planification d'un rapport](#)
[Abonnement pour recevoir des notifications de rapport dans Salesforce Classic](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Planification de l'actualisation d'un rapport

Permet de planifier un rapport exécuté tous les jours, toutes les semaines ou tous les mois. Une version HTML du rapport peut être envoyée par e-mail aux utilisateurs de votre organisation.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur le nom d'un rapport.
2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.

Si vous créez un rapport, vous êtes invité(e) à l'enregistrer dans un dossier avant la planification. Si le dossier du rapport est partagé avec un groupe, vous pouvez planifier le dossier uniquement pour l'ensemble du groupe. Pour planifier le rapport pour un membre individuel du groupe, partagez le dossier du rapport avec ce membre.

3. Dans la page Planifier un rapport, spécifiez un utilisateur actif qui a accès au dossier dans lequel le rapport est stocké.

Le niveau d'accès de l'utilisateur actif détermine ce que les autres utilisateurs, y compris les utilisateurs du portail, visualisent lorsqu'ils reçoivent les résultats d'exécution du rapport planifié. Cela signifie que les utilisateurs n'affichent pas tous chaque champ, et que l'utilisateur actif peut visualiser des champs qui restent invisibles pour les autres utilisateurs. Lorsqu'il est envoyé, le rapport indique les champs que l'utilisateur actif peut visualiser et que les autres utilisateurs ne peuvent pas afficher. Vous devez disposer de l'autorisation « Afficher toutes les données » pour spécifier un utilisateur actif autre que vous-même.



Remarque: Si l'utilisateur actif devient inactif, le rapport n'est pas exécuté. Salesforce envoie une notification par e-mail pour activer l'utilisateur, pour supprimer la planification du rapport ou pour remplacer l'utilisateur actuel par un utilisateur actif. Salesforce envoie la notification aux utilisateurs qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs », « Modifier toutes les données » et « Gérer la facturation ». Si aucun utilisateur ne possède ces autorisations, Salesforce envoie la notification à ceux qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs » et « Modifier toutes les données ».

4. Sélectionnez un paramètre de messagerie.

Sélectionner	À
A moi	Envoyer le rapport à votre adresse e-mail spécifiée dans votre profil d'utilisateur.
A moi et/ou aux autres	Envoyer le rapport par e-mail à des utilisateurs supplémentaires.

Vous ne pouvez envoyer de rapports qu'à des adresses e-mail incluses dans les enregistrements utilisateurs Salesforce. Lorsque les utilisateurs du portail reçoivent des rapports par e-mail, ils visualisent les mêmes données que l'utilisateur actif a définies dans la planification du rapport. Si vous ne souhaitez pas partager certaines informations, planifiez l'exécution du rapport avec un utilisateur du portail comme utilisateur actif.



Remarque: Les utilisateurs du portail reçoivent des e-mails de notification d'actualisation de rapports et de tableaux de bord lorsque l'option Autoriser l'envoi des rapports et des tableaux de bord aux utilisateurs du portail est activée.

5. Définissez la fréquence, la durée et l'heure d'exécution du rapport :
 - Dans le champ **Fréquence**, sélectionnez **Tous les jours**, **Toutes les semaines** ou **Tous les mois**, puis affinez les critères de fréquence.
 - Dans les champs **Démarrage** et **Fin**, spécifiez la période pendant laquelle vous souhaitez planifier le rapport. Pour saisir la date actuelle, cliquez sur le lien indiquant la date.
 - En regard de **Heure de démarrage désirée**, cliquez sur **Rechercher les options disponibles** pour choisir une heure de démarrage.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :

- Planifier les rapports

L'heure souhaitée peut ne pas être disponible si d'autres utilisateurs l'ont déjà sélectionnée pour planifier un rapport.

6. Cliquez sur **Enregistrer la planification du rapport**. Vous pouvez sélectionner :

Choisir	À
Enregistrer les modifications apportées au rapport avec cette planification	Enregistrer la planification du rapport et les modifications que vous avez apportées au rapport.
Ignorer les modifications apportées au rapport	Enregistrer uniquement la planification. Les modifications que vous avez apportées au rapport sont abandonnées.

Les destinataires du rapport peuvent cliquer sur son nom dans les rapports envoyés par e-mail pour se connecter à Salesforce et consulter directement le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Gestion de la planification d'un rapport](#)

Affichage de la planification d'un rapport

Permet d'afficher la planification d'un rapport dans la page Planifier des rapports ou sous l'onglet Rapports. Vous pouvez afficher toutes les planifications de rapport de l'organisation sous Configurer.

- Pour afficher la planification d'un rapport sous l'onglet Rapports, survolez  dans la colonne de planification . Elle indique la fréquence et la date d'exécution suivante. Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation « Planifier des rapports » ne peuvent pas afficher cette icône et ces informations.
- Pour afficher la planification de l'exécution d'un rapport dans la page Planifier des rapports :
 1. Cliquez sur le nom d'un rapport planifié sous l'onglet Rapports.
 2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.
- Pour afficher tous les rapports planifiés de votre organisation, dans Configuration, saisissez *Tâches prévues* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Tâches prévues**. Seuls les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher la configuration » peuvent accéder à ces informations.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Gestion de la planification d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour afficher tous les rapports planifiés de l'organisation :

- Afficher la configuration

Gestion de la planification d'un rapport

Créez, modifiez, affichez ou supprimez un rapport planifié à partir de la page Planifier un rapport.

Dans la page Planifier un rapport, vous pouvez effectuer les opérations suivantes :

- [Planifier l'exécution d'un rapport nouveau ou existant](#) ultérieurement et envoyer les résultats par e-mail à d'autres personnes.
- [Modifier la planification](#) d'un rapport déjà planifié.
- [Afficher les tâches planifiées](#) pour tous les rapports de votre organisation ou afficher uniquement la planification du rapport sélectionné.
- [Supprimer une planification d'exécution](#) d'un rapport sélectionné.

Des rapports planifiés supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Planification de l'actualisation d'un rapport](#)

Modification de la planification d'un rapport

Vous pouvez modifier un rapport déjà planifié dans la page Planifier un rapport.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur le nom du rapport planifié.
2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.
3. Procédez aux modifications requises dans la page Planifier un rapport.
4. Cliquez sur **Enregistrer la planification du rapport**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Gestion de la planification d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour supprimer l'exécution d'un rapport planifié :

- Modifier toutes les données

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Suppression de la planification d'un rapport

Permet de sélectionner un rapport planifié et d'annuler sa planification afin de supprimer l'exécution prévue.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur le nom du rapport planifié.
2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.
3. Cliquez sur **Annuler la planification du rapport**.

La planification de l'exécution du rapport est annulée et n'est *pas* envoyée vers la Corbeille.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Gestion de la planification d'un rapport](#)

Conseils relatifs à la planification de rapports

Ces conseils se rapportent au minutage, aux limites et aux notifications par e-mail lors de la planification d'un rapport.

Planification de l'exécution de rapports

- Sous l'onglet Rapports, survolez  dans la colonne de planification () pour [afficher](#) la planification de rapport. Notez que des utilisateurs sans autorisation « Planifier des rapports » ne peuvent pas afficher cette icône et ces informations.
- Vous ne pouvez créer des planifications pour des [rapports joints](#).
- Votre organisation est limitée à 200 rapports planifiés. Les limites quotidiennes diffèrent selon l'édition. Des rapports planifiés supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat.
- Les rapports planifiés sont exécutés selon le fuseau horaire de l'utilisateur qui définit la planification. Par exemple, si le champ **Fuseau horaire** de votre enregistrement utilisateur est paramétré sur Europe Centrale et que vous planifiez une Exécution de rapport chaque jour à 14h00, le rapport sera actualisé chaque jour entre 14h00 et 14h29, heure CET.
- Si vous affichez et enregistrez une planification dans un fuseau horaire différent de celui dans lequel elle a été planifiée, la plage horaire peut changer.
- Si vous planifiez une exécution de rapport un jour spécifique de chaque mois, le rapport ne sera exécuté que les mois comprenant ce jour. Par exemple, si vous planifiez une exécution de rapport le 31 de chaque mois, le rapport ne sera exécuté que les mois comprenant 31 jours. Pour planifier l'exécution d'un rapport le dernier jour de chaque mois, choisissez **dernier** dans la liste déroulante **Jour de chaque mois**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour supprimer l'exécution d'un rapport planifié :

- Modifier toutes les données

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

- Le rapport s'exécute dans les 30 minutes suivant l'heure que vous avez sélectionnée comme **Heure de démarrage désirée**. Par exemple, si vous sélectionnez 14h00 comme heure de démarrage, le rapport peut s'exécuter à tout moment entre 14h00 et 14h29, selon le nombre de rapports dont l'exécution est planifiée à la même heure.
- La planification de rapport n'est pas suivie dans l'historique du journal d'audit.

Envoi de rapports planifiés par e-mail

- Les rapports envoyés par e-mail ne contiennent pas de graphiques. Pour envoyer par e-mail le graphique d'un rapport, créez un tableau de bord et planifiez son actualisation.
- Les rapports affichent uniquement les 2000 premiers enregistrements (de la même façon que dans un navigateur).
- Limites concernant Outlook 2007 : Les e-mails de rapport comportant des tableaux de plus de 22 pouces (56 cm) de largeur ou comportant plus de 63 colonnes peuvent ne pas s'afficher correctement.
- La taille maximale des rapports envoyés par e-mail est de 10 Mo. Essayez les méthodes suivantes pour réduire la quantité de données dans votre rapport :
 - Filtrez vos propres enregistrements au lieu d'afficher tous les enregistrements.
 - Limitez l'étendue des données à une plage de dates spécifique.
 - Excluez les colonnes inutiles du rapport.
 - Masquer les détails du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Planification de l'actualisation d'un tableau de bord](#)

[Gestion de la planification d'un rapport](#)

Exécution et lecture d'un rapport

Cliquez sur le nom d'un rapport pour l'exécuter. Une fois le rapport exécuté, plusieurs outils permettent de lire les informations qu'il contient.

Éditions

Disponible avec : Salesforce
Classic et Lightning
Experience

Disponible avec : **Toutes** les
éditions à l'exception de
Database.com

Exportation d'un rapport

Pour utiliser avec les données d'un rapport dans un outil dédié, par exemple une feuille de calcul, exportez les données dans un fichier Microsoft Excel® (.xls) ou de valeurs séparées par une virgule (.csv).

En cas d'exportation de rapports au format .csv (valeurs séparées par des virgules), les paramètres régionaux de la page de détail de l'utilisateur déterminent le caractère séparateur de champ utilisé dans le fichier exporté. Par exemple, si vos paramètres régionaux sont définis sur Anglais (États-Unis), le séparateur décimal est le point (« . »). Si vos paramètres régionaux sont définis sur Français (France), le séparateur décimal est la virgule (« , »). Vous pouvez remplacer le séparateur par défaut de vos paramètres régionaux en sélectionnant **Délimité par des virgules** (non lié aux paramètres régionaux) .csv dans la liste déroulante **Format**.

Excel n'affiche pas le séparateur de champ sous le format .csv. Si vous souhaitez utiliser des fichiers .csv dans Excel, assurez-vous que les paramètres régionaux de Salesforce correspondent à ceux de Windows.

1. Dans Rapports, en regard du rapport que vous souhaitez exporter, cliquez sur  > **Exporter**.
 - Si vous activez l'option « Ne pas enregistrer les pages cryptées sur le disque » dans Internet Explorer, vous ne pouvez pas ouvrir votre rapport en ligne dans Excel. À la place, enregistrez le rapport exporté sur votre ordinateur, puis ouvrez-le dans Excel. Pour modifier ce paramètre dans Internet Explorer, désactivez « Ne pas enregistrer les pages cryptées sur le disque » dans les Options Internet.
 - Les rapports dans le format joint ne peuvent pas être exportés, mais vous pouvez sélectionner une vue imprimable.
 2. Définissez le **Codage** adapté à votre langue.
 3. Définissez le **Format** sur **Format Excel .xls** ou **Délimité par des virgules .csv**.
 4. Cliquez sur **Exporter**.
 5. Si votre navigateur le demande, choisissez l'enregistrement du fichier.
- Vous pouvez exporter jusqu'à 256 colonnes et 65 536 lignes de données dans un seul rapport.

Votre rapport exporté est téléchargé.

 **Remarque:** Pour des raisons de sécurité, Salesforce peut être amené à faire passer aux utilisateurs un test de vérification utilisateur CAPTCHA avant toute exportation de données de leur organisation. Ce simple test de saisie de texte empêche les programmes malveillants d'accéder aux données de votre organisation. Pour réussir ce test, les utilisateurs doivent saisir correctement les deux termes affichés sur le plan dans la zone de test du plan. Remarque : les mots saisis dans la zone de texte doivent être séparés par un espace.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Exécution de rapports en arrière-plan](#)

[Impression d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exporter des rapports :

- Exporter les rapports

Partage d'un rapport

Partagez vos rapports avec des collègues afin que tout le monde dispose des mêmes informations.



Remarque: En utilisant des dossiers, tenez compte des limitations Lightning Experience ci-dessous.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Dossiers standard, contenant des rapports et des tableaux de bord par défaut empaquetés avec Salesforce	
Déplacement de rapports et de tableaux de bord entre dossiers	
Création ou suppression de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les dossiers créés dans Salesforce Classic et leur contenu sont disponibles dans Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent enregistrer dans ces dossiers lors de la création ou du clonage d'un rapport ou d'un tableau de bord.
Partage de dossiers de rapport et de tableau de bord	L'ensemble d'autorisations de partage de dossiers dans Salesforce Classic s'applique dans Lightning Experience, mais les autorisations de partage ne peuvent pas être définies ou modifiées.
Recherche de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les utilisateurs ne peuvent pas rechercher de dossiers de rapport et de tableau de bord dans Lightning Experience. Les résultats de la recherche globale comprennent des rapports et des tableaux de bord, mais pas les dossiers de rapport et de tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

DANS CETTE SECTION :

1. [Partage de rapports et tableaux de bord](#)

Les rapports et les tableaux de bord sont partagés via des dossiers. Vous partagez le dossier, pas le rapport ni le tableau de bord lui-même. Pour permettre à d'autres utilisateurs de travailler avec votre rapport ou tableau de bord, accordez-leur un accès Visualiseur, Éditeur ou Responsable au dossier dans lequel le rapport ou le tableau de bord est stocké.

2. [Livraison de votre rapport](#)

Pour transmettre les informations de votre rapport aux personnes qui en ont besoin, vous pouvez partager son URL, la rendre disponible pour des fils Chatter ou exporter les données vers un autre outil, par exemple Excel. Vous pouvez également programmer l'exécution du rapport pour permettre aux utilisateurs de disposer en permanence des toutes dernières informations.

3. Graphiques de rapport incorporés

Généralement, les utilisateurs naviguent jusqu'à l'onglet Rapports pour afficher des données. Vous pouvez toutefois présenter des informations importantes directement dans les pages qu'ils visitent régulièrement. Pour cela, incorporez des graphiques de rapport dans des pages de détail d'objets. Lorsque les utilisateurs visualisent des graphiques dans les pages, ils peuvent prendre des décisions fondées sur les données qu'ils consultent dans le contexte de la page, sans quitter l'écran. Par exemple, un enregistrement d'opportunité montre des données importantes directement dans sa page de détail.

Partage de rapports et tableaux de bord

Les rapports et les tableaux de bord sont partagés via des dossiers. Vous partagez le dossier, pas le rapport ni le tableau de bord lui-même. Pour permettre à d'autres utilisateurs de travailler avec votre rapport ou tableau de bord, accordez-leur un accès Visualiseur, Éditeur ou Responsable au dossier dans lequel le rapport ou le tableau de bord est stocké.



Remarque: Les utilisateurs ne peuvent pas partager de dossiers de rapport et de tableau de bord dans Lightning Experience. Tous les ensembles d'autorisations de partage sur les dossiers dans Salesforce Classic sont respectés dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

DANS CETTE SECTION :

1. Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord

Pour permettre aux autres utilisateurs d'utiliser un rapport ou un tableau de bord, partagez le dossier qui le contient. Accordez à chaque utilisateur, groupe public ou rôle un niveau d'accès approprié au dossier.

2. Niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Chaque utilisateur, groupe ou rôle peut avoir son propre niveau d'accès à un dossier de rapports et de tableaux de bord. Les visualiseurs peuvent afficher les données, les éditeurs peuvent définir les données affichées et les responsables peuvent contrôler l'accès aux données.

3. Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Examinez ce graphique pour déterminer ce que les accès Visualiseur, Éditeur et Responsable permettent aux utilisateurs d'effectuer avec les dossiers de rapports et de tableaux de bord.

4. Autorisations utilisateur pour le partage de rapports et de tableaux de bord

Chaque niveau d'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord est formé d'une combinaison d'autorisations utilisateur spécifiques. En tant qu'administrateur, vous pouvez ajuster l'accès des utilisateurs aux tableaux de bord et aux rapports en attribuant ou en retirant une ou plusieurs autorisations.

Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord

Pour permettre aux autres utilisateurs d'utiliser un rapport ou un tableau de bord, partagez le dossier qui le contient. Accordez à chaque utilisateur, groupe public ou rôle un niveau d'accès approprié au dossier.

Remarque: Pour accorder l'accès à un dossier à un utilisateur, vous devez disposer de l'accès Responsable à ce dossier, de l'autorisation « Gérer des rapports dans des dossiers publics » (pour des dossiers de rapports) ou de l'autorisation « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics » (pour des dossiers de tableaux de bord).

Lorsque vous créez un dossier, vous êtes son responsable. Ce dossier est visible uniquement par vous-même, et par les autres utilisateurs disposant d'autorisations administratives.

Si un dossier n'a pas d'accès Responsable, il est public et les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher des rapports dans des dossiers publics » peuvent l'afficher. Selon leur accès aux objets, ces utilisateurs peuvent exécuter le rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

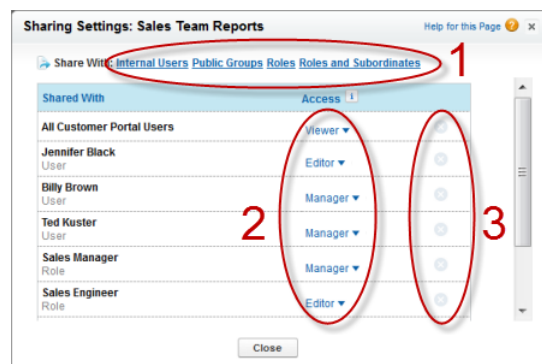
Pour partager un dossier de rapports :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

Pour partager un dossier de tableaux de bord :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

(1) Partagez votre dossier par utilisateur, par groupe d'utilisateurs ou par rôle. (2) Sélectionnez le niveau d'accès souhaité pour chaque utilisateur, groupe ou rôle. (3) Arrêtez de partager le dossier avec l'utilisateur, le groupe ou le rôle.



DANS CETTE SECTION :

1. Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un utilisateur individuel

Pour partager un dossier de rapports ou de tableaux de bord avec une ou deux personnes seulement, accordez l'accès individuellement.

2. Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un groupe

Si plus d'une ou deux personnes souhaitent accéder à un dossier d'analyse, partagez le dossier avec un groupe public. Ainsi, il n'est pas nécessaire de suivre les utilisateurs individuels avec lesquels vous avez partagé le dossier.

3. Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord par rôle

Lorsque vous accordez à des personnes l'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord selon leur rôle, vous contrôlez les accès sans avoir à suivre les utilisateurs ou les groupes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

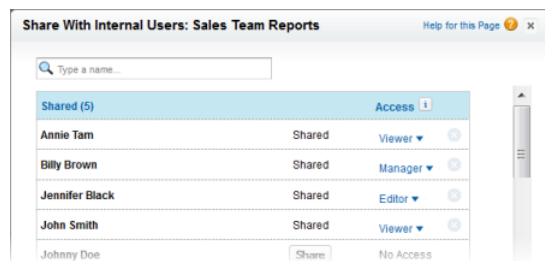
[Niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord](#)

[Autorisations utilisateur pour le partage de rapports et de tableaux de bord](#)

Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un utilisateur individuel

Pour partager un dossier de rapports ou de tableaux de bord avec une ou deux personnes seulement, accordez l'accès individuellement.

1. Sous l'onglet Rapports, survolez un dossier de rapports dans le volet gauche, cliquez sur , puis sélectionnez **Partager**.
2. Sélectionnez **Utilisateurs internes**.
 **Remarque:** Les utilisateurs internes ne comprennent pas les utilisateurs de portail client ou de portail partenaire.
3. Recherchez l'utilisateur souhaité, cliquez sur **Partager**, puis choisissez un niveau d'accès.
 Pour la recherche, commencez à saisir un nom.



4. Cliquez sur **Terminé**, contrôlez vos modifications, puis cliquez sur **Fermer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour partager un dossier de rapports avec des utilisateurs internes :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

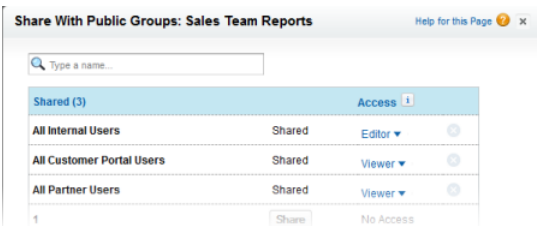
Pour partager un dossier de tableaux de bord avec des utilisateurs internes :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un groupe

Si plus d'une ou deux personnes souhaitent accéder à un dossier d'analyse, partagez le dossier avec un groupe public. Ainsi, il n'est pas nécessaire de suivre les utilisateurs individuels avec lesquels vous avez partagé le dossier.

1. Sous l'onglet Rapports, survolez un dossier de rapports dans le volet gauche, cliquez sur , puis sélectionnez **Partager**.
2. Sélectionnez **Groupes publics**.
3. Recherchez le groupe que vous souhaitez, puis cliquez sur **Partager**.
Pour la recherche, commencez à saisir un nom.



4. Sélectionnez le niveau de partage que vous souhaitez accorder à ce groupe.
 **Remarque:** Les utilisateurs de portail peuvent posséder uniquement l'accès Visualiseur à des rapports, et ne peuvent pas utiliser des tableaux de bord.
5. Cliquez sur **Terminé**, contrôlez vos modifications, puis cliquez sur **Fermer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour partager un dossier de rapports avec des groupes publics :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

Pour partager un dossier de tableaux de bord avec des groupes publics :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

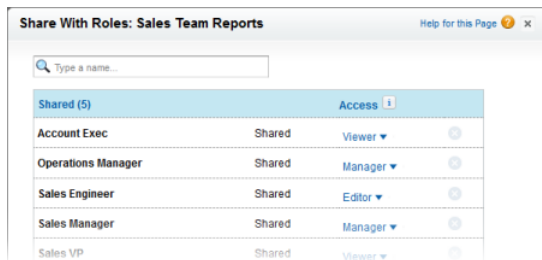
Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord par rôle

Lorsque vous accordez à des personnes l'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord selon leur rôle, vous contrôlez les accès sans avoir à suivre les utilisateurs ou les groupes.

Vous pouvez accorder l'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord à des utilisateurs ayant un rôle spécifique, ou à ces utilisateurs plus à leurs subordonnés.

Par exemple, supposons que le rôle *VP des ventes* et ses subordonnés ont un accès Visualiseur sur un dossier de tableaux de bord, alors que le rôle lui-même (VP des ventes) a un accès Responsable sur le dossier. Cela signifie qu'un utilisateur ayant le rôle VP des ventes dispose d'un contrôle supérieur à une personne ayant un rôle inférieur dans la hiérarchie des rôles. Si le VP des ventes quitte la société, son successeur dans ce rôle peut gérer les tableaux de bord du dossier.

1. Sous l'onglet **Rapports**, survolez un dossier de rapports dans le volet gauche, cliquez sur , puis sélectionnez **Partager**.
2. Sélectionnez **Rôles** ou **Rôles et subordonnés**.
 - Sélectionnez **Rôles** si vous souhaitez accorder l'accès à tous les utilisateurs qui ont ce rôle.
 - Sélectionnez **Rôles et subordonnés** si vous souhaitez accorder l'accès à ces utilisateurs plus à tous leurs subordonnés dans la hiérarchie des rôles.
3. Recherchez le rôle souhaité, cliquez sur **Partager**, puis choisissez un niveau d'accès.
Pour la recherche, saisissez un nom.



4. Cliquez sur **Terminé**, contrôlez vos modifications, puis cliquez sur **Fermer**.

Niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Chaque utilisateur, groupe ou rôle peut avoir son propre niveau d'accès à un dossier de rapports et de tableaux de bord. Les visualiseurs peuvent afficher les données, les éditeurs peuvent définir les données affichées et les responsables peuvent contrôler l'accès aux données.

-  **Conseil:** Si vous n'êtes pas prêt(e) à partager un rapport ou un tableau de bord, placez-le dans un dossier personnel auquel personne d'autre n'a accès. Les dossiers « Mes rapports personnalisés personnels » et « Mes tableaux de bord personnels » sont déjà définis pour vous. Créez d'autres dossiers si nécessaire. Lorsque vous créez un dossier, tant que vous ne l'avez pas partagé, seuls vous-même et les utilisateurs qui disposent d'autorisations administratives peuvent y accéder.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour partager un dossier de rapports avec un rôle ou avec un rôle et des subordonnés :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

Pour partager un dossier de tableaux de bord avec un rôle ou avec un rôle et des subordonnés :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

1. [Niveaux d'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord](#)

L'accès Visualiseur permet d'afficher les données d'un rapport ou d'un tableau de bord, mais vous ne pouvez apporter aucune modification. Vous pouvez uniquement cloner vers un nouveau rapport ou tableau de bord. Tous les utilisateurs disposent au moins de l'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord partagés avec eux (certains utilisateurs peuvent disposer d'autorisations administratives qui leur offrent un accès supérieur).

2. [Accès Éditeur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord](#)

Lorsque vous êtes Éditeur sur un dossier, vous pouvez afficher et modifier les rapports et les tableaux de bord qu'il contient, et les déplacer depuis ou vers d'autres dossiers auxquels vous avez un accès en Éditeur ou Responsable.

3. [Accès Responsable aux dossiers de rapports et de tableaux de bord](#)

L'accès Responsable permet d'exécuter toutes les opérations que les visualiseurs et les éditeurs peuvent effectuer, plus contrôler l'accès des autres utilisateurs, modifier leurs propriétés ou les supprimer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord](#)

[Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord](#)

Niveaux d'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

L'accès Visualiseur permet d'afficher les données d'un rapport ou d'un tableau de bord, mais vous ne pouvez apporter aucune modification. Vous pouvez uniquement cloner vers un nouveau rapport ou tableau de bord. Tous les utilisateurs disposent au moins de l'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord partagés avec eux (certains utilisateurs peuvent disposer d'autorisations administratives qui leur offrent un accès supérieur).

Par exemple, Samir est un commercial qui aime commencer la journée en vérifiant sa position dans le classement des commerciaux, qui est indiqué sur le graphique Ventes globales. Pour obtenir le tout dernier classement, il doit actualiser le tableau de bord en affichant les données des rapports sous-jacents. Toutefois, il ne souhaite pas modifier les rapports ni le tableau de bord. Il a seulement besoin de l'accès Visualiseur au dossier qui contient le tableau de bord Ventes globales.

Accès Éditeur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Lorsque vous êtes Éditeur sur un dossier, vous pouvez afficher et modifier les rapports et les tableaux de bord qu'il contient, et les déplacer depuis ou vers d'autres dossiers auxquels vous avez un accès en Éditeur ou Responsable.

Par exemple, Alison, la directrice commerciale, souhaite fournir un tableau de bord commercial différent à chacune des trois équipes régionales. Elle a besoin de l'accès Éditeur au dossier qui contient le tableau de bord Ventes globales pour pouvoir déplacer les rapports sous-jacents vers les rapports appropriés, puis les modifier pour afficher les données voulues. Elle a également besoin de l'autorisation utilisateur Créer et Personnaliser des tableaux de bord.



Remarque: Vous ne pouvez pas accorder l'accès Éditeur à des dossiers de rapports standard. Tous les utilisateurs reçoivent par défaut l'accès Visualiseur à ces dossiers.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Accès Responsable aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

L'accès Responsable permet d'exécuter toutes les opérations que les visualiseurs et les éditeurs peuvent effectuer, plus contrôler l'accès des autres utilisateurs, modifier leurs propriétés ou les supprimer.

Par exemple, Alan est un administrateur des ventes qui gère un trop grand nombre de rapports pour pouvoir les suivre individuellement. Il crée un dossier de rapports appelé Rapports régionaux. En tant que créateur, il dispose automatiquement du droit Gérer sur le dossier. Il accorde aux représentants, un groupe public, l'accès Visualiseur. Il définit Alison, la directrice commerciale, comme autre Responsable du dossier.



Remarque: Vous ne pouvez pas accorder l'accès Responsable à des dossiers de rapports standard. Tous les utilisateurs reçoivent par défaut l'accès Visualiseur à ces dossiers.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Examinez ce graphique pour déterminer ce que les accès Visualiseur, Éditeur et Responsable permettent aux utilisateurs d'effectuer avec les dossiers de rapports et de tableaux de bord.

	Visualiseur	Éditeur	Responsable
Afficher les rapports ou les tableaux de bord du dossier	✓	✓	✓
Exécuter les rapports du dossier	✓	✓	✓
Actualiser les tableaux de bord du dossier	✓	✓	✓
Modifier, déplacer ou supprimer vos rapports et tableaux de bord dans le dossier	✓	✓	✓
Afficher le niveau d'accès au dossier de chaque utilisateur	✓	✓	✓
Modifier, déplacer ou supprimer les rapports ou tableaux de bord créés par un autre utilisateur dans le dossier		✓	✓
Renommer le dossier			✓
Modifier les paramètres de partage du dossier			✓



Remarque: Si le Partage de dossier optimisé est activé pour votre organisation, l'autorisation « Afficher toutes les données » est également requise pour modifier ces tableaux de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Autorisations utilisateur pour le partage de rapports et de tableaux de bord

Chaque niveau d'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord est formé d'une combinaison d'autorisations utilisateur spécifiques. En tant qu'administrateur, vous pouvez ajuster l'accès des utilisateurs aux tableaux de bord et aux rapports en attribuant ou en retirant une ou plusieurs autorisations.

Lorsque le partage du dossier d'analyse est activé, tous les utilisateurs obtiennent l'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord, à l'exception des utilisateurs qui disposent d'autorisations administratives supérieures. Pour accorder aux utilisateurs des privilèges supérieurs, attribuez l'accès Éditeur ou Responsable au dossier et accordez les autorisations utilisateur de rapport et de tableau de bord requises.

Autorisation utilisateur	Description
Créer et personnaliser des tableaux de bord	Créez, modifier et supprimer des tableaux de bord dans le dossier Mes tableaux de bord personnels . Créer des tableaux de bord et les enregistrer dans n'importe quel dossier partagé si les droits de partage l'autorise.
Créer et personnaliser des rapports	Créez, modifier et supprimer des rapports dans le dossier Mes rapports personnels personnalisés . Créer des rapports et les enregistrer dans n'importe quel dossier partagé si les droits de partage l'autorise.
Créer des dossiers de tableaux de bord	Créer des dossiers de tableaux de bord et les gérer si les droits de partage l'autorise.
Créer des dossiers de rapports	Créer des dossiers de rapports et les gérer si les droits de partage l'autorise.
Modifier mes tableaux de bord	Modifier, déplacer, enregistrer et supprimer les tableaux de bord que vous créez dans des dossiers partagés.
Modifier mes rapports	Modifier, déplacer, enregistrer et supprimer les rapports que vous créez dans des dossiers partagés.
Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics	Créer, modifier, supprimer des tableaux de bord ¹ et gérer leur partage dans des dossiers de tableaux de bord publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs. Cette autorisation permet aux utilisateurs de modifier et de partager des tableaux de bord dans tous les dossiers, y compris des dossiers masqués. Ils peuvent également obtenir les permissions suivantes : • Créer et personnaliser des tableaux de bord • Créer des dossiers de tableaux de bord • Modifier mes tableaux de bord • Afficher des tableaux de bord dans des dossiers publics

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

(¹ Pour modifier un tableau de bord dynamique, les utilisateurs doivent également disposer des autorisations **Gérer des tableaux de bord dynamiques** et **Afficher les tableaux de bord de mon équipe**).

Gérer des rapports dans des dossiers publics

Créer, modifier, supprimer des rapports et gérer leur partage dans des dossiers de rapports publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs. Cette autorisation permet aux utilisateurs de modifier et de partager des rapports dans tous les dossiers, y compris des dossiers masqués. Ils peuvent également obtenir les permissions suivantes :

- Créer et personnaliser des rapports
- Créer des dossiers de rapports
- Modifier mes rapports
- Afficher des rapports dans des dossiers publics

Afficher des tableaux de bord dans des dossiers publics

Afficher des tableaux de bord dans des dossiers de tableaux de bord publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs.

Afficher des rapports dans des dossiers publics

Afficher des rapports dans des dossiers de rapports publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord](#)

[Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord](#)

Livraison de votre rapport

Pour transmettre les informations de votre rapport aux personnes qui en ont besoin, vous pouvez partager son URL, la rendre disponible pour des fils Chatter ou exporter les données vers un autre outil, par exemple Excel. Vous pouvez également programmer l'exécution du rapport pour permettre aux utilisateurs de disposer en permanence des toutes dernières informations.

Les administrateurs, ou les utilisateurs autorisés à gérer les rapports publics, et à créer et personnaliser des rapports, peuvent créer des rapports personnalisés visibles par tous les utilisateurs. Ils peuvent également organiser les rapports en créant des dossiers de rapports personnalisés et en configurant les groupes d'utilisateurs qui ont accès à ces dossiers.

Pour rendre un rapport public, ouvrez-le et cliquez sur **Enregistrer sous**. Attribuez un nom au rapport, puis sélectionnez un dossier de rapports public.

DANS CETTE SECTION :

1. Exécution de rapports en arrière-plan

Exécutez les rapports volumineux en arrière-plan pour pouvoir continuer à utiliser Salesforce sans attendre l'affichage des résultats. Cette méthode est efficace avec les rapports qui gèrent de grandes quantités de données et renvoient de nombreux résultats, dont l'exécution peut être longue.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Exportation d'un rapport](#)

[Planification de l'actualisation d'un rapport](#)

Exécution de rapports en arrière-plan

Exécutez les rapports volumineux en arrière-plan pour pouvoir continuer à utiliser Salesforce sans attendre l'affichage des résultats. Cette méthode est efficace avec les rapports qui gèrent de grandes quantités de données et renvoient de nombreux résultats, dont l'exécution peut être longue.

Contactez Salesforce pour activer cette fonctionnalité dans votre organisation.

Les rapports exportés en arrière-plan sont exécutés de façon séquentielle, un à la fois. Par conséquent, le dernier rapport exporté en arrière-plan est exécuté lorsque tous les rapports déjà exportés en arrière-plan sont exécutés.

Vous pouvez exporter un nombre illimité de rapports en arrière-plan.

DANS CETTE SECTION :

1. [Exportation d'un rapport exécuté en arrière-plan](#)
Pour configurer l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous devez l'exporter selon une méthode particulière.
2. [Affichage et gestion des rapports en arrière-plan](#)
Lorsque vous avez configuré l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous pouvez l'afficher et le gérer à partir de la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)
[Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité](#)
[Création d'un rapport](#)
[Personnalisation des rapports](#)
[Options de la page d'exécution de rapport](#)
[Exportation d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exporter les rapports en arrière-plan :

- Exporter les rapports en arrière-plan

Pour afficher les rapports exportés en arrière-plan par d'autres utilisateurs :

- Exporter les rapports en arrière-plan

ET

Afficher toutes les données

Pour gérer les rapports exportés vers l'arrière-plan par d'autres utilisateurs :

- Exporter les rapports en arrière-plan

ET

Modifier toutes les données

Exportation d'un rapport exécuté en arrière-plan

Pour configurer l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous devez l'exporter selon une méthode particulière.

1. Créez ou exécutez un rapport.
2. Cliquez sur **Exporter les détails**, puis sélectionnez **Exécuter l'exportation en arrière-plan** dans le menu déroulant du bouton.



Conseil: Lors de l'exécution d'un rapport existant, cliquez sur ce bouton pour éviter d'attendre l'affichage des résultats.

3. Sélectionnez un paramètre de codage de fichier et un format de fichier dans lequel exporter le rapport.
4. Sélectionnez un mode d'enregistrement des paramètres du rapport.
 - Cliquez sur **Enregistrer les révisions** pour enregistrer les modifications apportées aux paramètres du rapport avant l'exportation. Cette option entraîne le remplacement des paramètres du rapport d'origine.
 - Cliquez sur **Enregistrer les révisions dans une copie** pour créer un nouveau rapport avant l'exportation. Si vous sélectionnez cette option, saisissez un nom et une description pour le rapport, puis sélectionnez un dossier dans lequel enregistrer les paramètres du rapport.



Remarque: Seuls les paramètres sont enregistrés, pas les résultats. Pour visualiser les résultats du rapport, vous devez afficher ses détails depuis la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

5. Cliquez sur **Démarrer l'exportation en arrière-plan**.

Lorsque l'exécution du rapport est terminée et ses résultats prêts pour l'affichage, vous recevez par e-mail un lien vers les détails du rapport. Vous pouvez télécharger les résultats depuis la liste des exportations de rapport. Vous pouvez télécharger uniquement les données que vous êtes autorisé(e) à afficher.



Remarque: Si la virgule ne convient pas à vos paramètres régionaux, utilisez une tabulation ou un autre séparateur.

En cas d'échec d'une exportation de rapport en arrière-plan, vous recevez un e-mail de notification.

Les rapports exportés en arrière-plan peuvent échouer pour plusieurs raisons. Par exemple, entre

l'heure de l'exportation et le début du processus d'exportation, des champs peuvent être supprimés du rapport, le rapport lui-même peut être supprimé ou le statut du type de rapport personnalisé ayant servi à créer le rapport peut changer en « En cours de développement ».

Affichage et gestion des rapports en arrière-plan

Lorsque vous avez configuré l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous pouvez l'afficher et le gérer à partir de la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

1. Dans Configuration, saisissez *Exportations de rapports en arrière-plan* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Exportations de rapports en arrière-plan**. La liste d'exportations de rapport en arrière-plan s'affiche.
2. Affichez les détails d'un rapport exporté en arrière-plan (son nom, le statut et l'emplacement) en cliquant sur le nom d'un rapport dans la colonne Nom de la tâche.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exporter les rapports exportés en arrière-plan :

- Exporter les rapports en arrière-plan

Pour afficher les rapports exportés en arrière-plan par d'autres utilisateurs :

- Exporter les rapports en arrière-plan

ET

Afficher toutes les données

Pour gérer les rapports exportés vers l'arrière-plan par d'autres utilisateurs :

- Exporter les rapports en arrière-plan

ET

Modifier toutes les données

 **Remarque:** Pour des raisons de sécurité, Salesforce peut être amené à faire passer aux utilisateurs un test de vérification utilisateur CAPTCHA avant toute exportation de données de leur organisation. Ce simple test de saisie de texte empêche les programmes malveillants d'accéder aux données de votre organisation. Pour réussir ce test, les utilisateurs doivent saisir correctement les deux termes affichés sur le plan dans la zone de test du plan. Remarque : les mots saisis dans la zone de texte doivent être séparés par un espace.

3. Cliquez sur **Annuler** ou **Suppr** en regard du nom d'un rapport pour annuler une exportation en attente ou supprimer un rapport d'une liste d'exportations de rapports en arrière-plan.

Lorsque l'exécution d'un rapport exporté en arrière-plan est terminée, le rapport peut être affiché dans la liste des exportations de rapports en arrière-plan pendant 48 heures. Après 48 heures, le rapport est automatiquement supprimé.

 **Important:** Les rapports supprimés de la liste des exportations de rapports en arrière-plan sont définitivement supprimés et ne sont *pas* envoyés dans la corbeille.

4. Cliquez sur **Actualiser la liste** pour afficher les rapports exportés en arrière-plan depuis que vous consultez la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

Graphiques de rapport incorporés

Généralement, les utilisateurs naviguent jusqu'à l'onglet Rapports pour afficher des données. Vous pouvez toutefois présenter des informations importantes directement dans les pages qu'ils visitent régulièrement. Pour cela, incorporez des graphiques de rapport dans des pages de détail d'objets. Lorsque les utilisateurs visualisent des graphiques dans les pages, ils peuvent prendre des décisions fondées sur les données qu'ils consultent dans le contexte de la page, sans quitter l'écran. Par exemple, un enregistrement d'opportunité montre des données importantes directement dans sa page de détail.



DANS CETTE SECTION :

- 1. [Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte](#)
Dans cet exemple, nous avons incorporé deux graphiques de rapport à une page de compte importante qui présente les affaires dans les encours et les requêtes de support ouvertes pour le compte. En examinant les graphiques, la responsable du compte peut évaluer rapidement l'activité et la santé du compte.
- 2. [Ajout d'un graphique de rapport à une présentation de page](#)
Pour incorporer un graphique de rapport dans des pages d'objet, modifiez la présentation de page de l'objet avec l'éditeur de présentation de page avancé, puis ajoutez le graphique.
- 3. [Personnalisation d'un graphique de rapport dans une présentation de page](#)
Lorsque vous avez ajouté un graphique de rapport à une page, vous pouvez le personnaliser dans la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page.
- 4. [Limites en graphiques de rapport dans les pages](#)
Tenez compte des limitations suivantes lors de l'insertion de graphiques dans des pages détails.

Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte

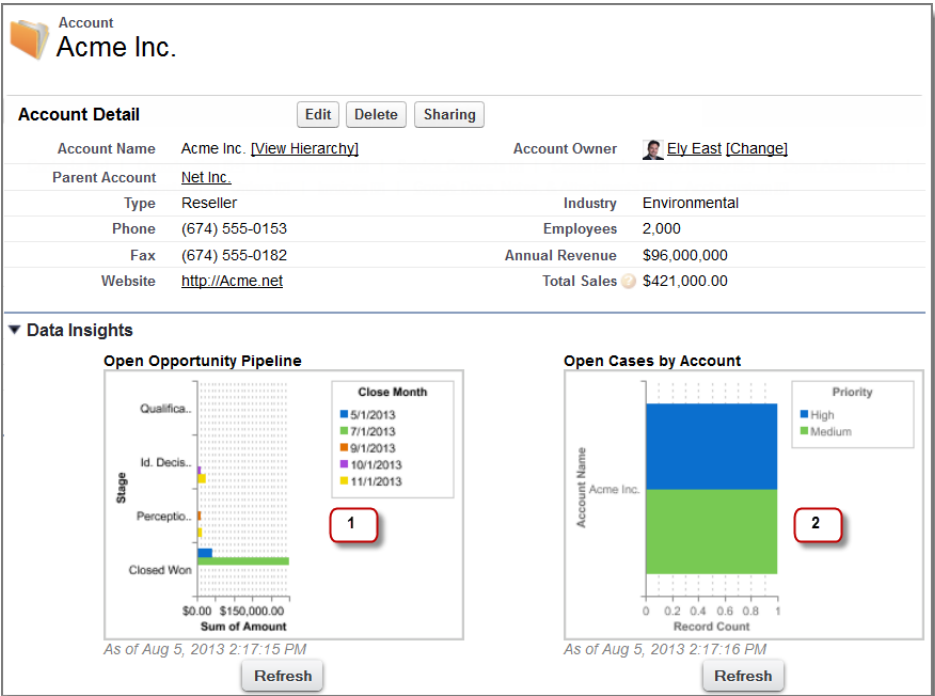
Dans cet exemple, nous avons incorporé deux graphiques de rapport à une page de compte importante qui présente les affaires dans les encours et les requêtes de support ouvertes pour le compte. En examinant les graphiques, la responsable du compte peut évaluer rapidement l'activité et la santé du compte.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Graphiques de rapport dans la page d'un compte



1. Le graphique des encours montre les opportunités du compte à diverses étapes, dont deux ont été gagnées. La responsable du compte peut survoler le graphique afin d'obtenir la valeur de chaque opportunité (le survol est activé pour les valeurs soulignées dans le graphique du rapport source). Elle peut cliquer sur le graphique, accéder au rapport et obtenir plus d'informations sur ces opportunités.
2. À partir des graphiques dans les requêtes ouvertes, elle peut constater l'existence de deux problèmes de support non résolus pour le compte. Elle peut cliquer sur le rapport, explorer les détails des requêtes dans le rapport et contacter les ingénieurs de support pour les inviter à résoudre les problèmes avant une réunion importante avec le client.

Ajout d'un graphique de rapport à une présentation de page

Pour incorporer un graphique de rapport dans des pages d'objet, modifiez la présentation de page de l'objet avec l'éditeur de présentation de page avancé, puis ajoutez le graphique.

Avant d'ajouter un graphique, vérifiez les points suivants :

- Son rapport source se situe dans un dossier partagé avec des utilisateurs qui nécessitent l'accès. Les rapports dans les dossiers de rapport personnel sont disponibles pour l'insertion dans une page.
 - Le format du rapport source est récapitulatif ou matriciel.
 - Le rapport source contient un graphique.
1. Accédez à l'éditeur de présentation de page de l'objet auquel vous ajoutez un graphique.
 2. Cliquez sur **Modifier** en regard de la présentation de page.
 3. Cliquez sur **Graphiques de rapport**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

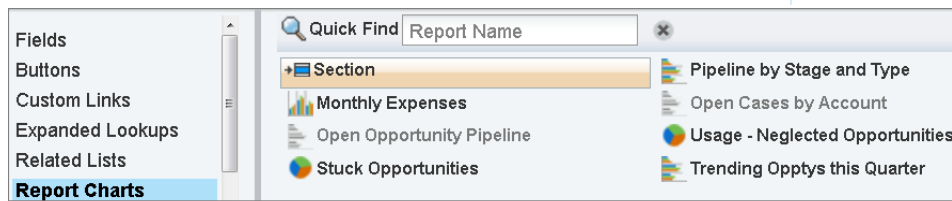
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher des présentations de page :

- Afficher la configuration

Pour modifier des présentations de page :

- Personnaliser l'application



4. Dans la case Recherche rapide, saisissez le nom du rapport, puis cliquez sur  pour retrouver et sélectionner le graphique de rapport.
Vous pouvez parcourir jusqu'à 200 rapports récemment visualisés par type de graphique dans la palette Graphiques de rapport.
5. Faites glisser le graphique vers une section nouvelle ou existante de la présentation.
6. Cliquez sur  dans le graphique pour le personnaliser.
7. Cliquez sur **Enregistrer**.

L'option **Aperçu en tant que** n'est pas disponible pour les graphiques de rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Personnalisation d'un graphique de rapport dans une présentation de page](#)

[Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte](#)

[Limites en graphiques de rapport dans les pages](#)

Personnalisation d'un graphique de rapport dans une présentation de page

Lorsque vous avez ajouté un graphique de rapport à une page, vous pouvez le personnaliser dans la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page.

DANS CETTE SECTION :

1. [Masquage d'un graphique de rapport qui montre une erreur](#)

Un graphique peut parfois, pour une raison quelconque, afficher une erreur dans la page de détail à la place de données. Comme un graphique avec une erreur n'est pas très utile, vous pouvez le masquer pour les utilisateurs.

2. [Filtrage des graphiques de rapport pour afficher des données pertinentes](#)

Les graphiques sont habituellement filtrés pour afficher des données pertinentes lorsque le champ d'ID du type de rapport du graphique correspond à l'enregistrement, par exemple un ID de compte pour un enregistrement de compte. Les graphiques affichent parfois des données non filtrées. Vous pouvez toutefois configurer un graphique qui peut être filtré si son type de rapport se réfère au champ d'ID correspondant.

3. [Actualisation des données d'un graphique de rapport](#)

Habituellement, les graphiques actualisent les données toutes les 24 heures. Vous pouvez toutefois définir l'actualisation d'un graphique à chaque ouverture de sa page. L'option d'actualisation se situe sous la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page. Nous recommandons cependant une actualisation quotidienne plutôt que cette option, car les utilisateurs risquent d'atteindre rapidement la limite d'actualisation ou de devoir attendre la fin de l'actualisation pour consulter les données du graphique.

Masquage d'un graphique de rapport qui montre une erreur

Un graphique peut parfois, pour une raison quelconque, afficher une erreur dans la page de détail à la place de données. Comme un graphique avec une erreur n'est pas très utile, vous pouvez le masquer pour les utilisateurs.

Pour masquer un tel graphique, sélectionnez **Masquer un graphique qui contient des erreurs** dans la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher des présentations de page :

- "Afficher la configuration"

Pour modifier des présentations de page :

- Personnaliser l'application



Un graphique peut afficher une erreur sur une page pour l'une ou plusieurs des raisons suivantes.

- L'utilisateur n'a pas accès aux champs utilisés pour le filtrage.
- L'utilisateur n'a pas accès au dossier du rapport.
- Le graphique de rapport a été supprimé du rapport.
- La définition du rapport a changé.
- Le rapport lui-même n'est plus disponible.

Filtrage des graphiques de rapport pour afficher des données pertinentes

Les graphiques sont habituellement filtrés pour afficher des données pertinentes lorsque le champ d'ID du type de rapport du graphique correspond à l'enregistrement, par exemple un ID de compte pour un enregistrement de compte. Les graphiques affichent parfois des données non filtrées. Vous pouvez toutefois configurer un graphique qui peut être filtré si son type de rapport se réfère au champ d'ID correspondant.

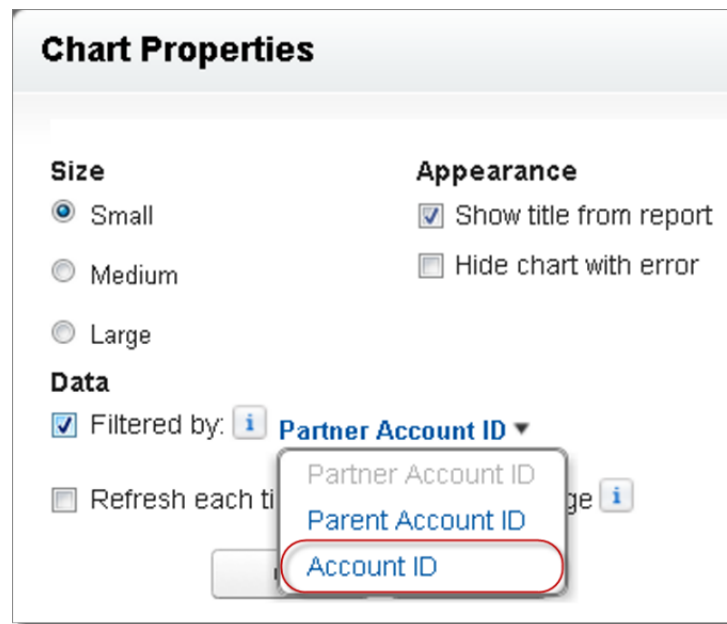
Définition d'un graphique à filtrer

Si le type de rapport du graphique ne correspond à aucun champ d'ID pour l'enregistrement, le graphique n'est pas filtré. Il affiche toutes les données.

Un graphique de rapport sur des requêtes ouvertes affiche les informations de tous les comptes dans un enregistrement de compte. Pour pouvoir filtrer le graphique, modifiez la présentation du type de rapport personnalisé des requêtes pour le graphique en ajoutant le champ `ID de compte` via la référence. Le graphique est ainsi filtré lorsque vous affichez un enregistrement de compte.

Sélection d'un filtre approprié

Lorsque plusieurs champs d'ID sont disponibles pour le filtrage, le graphique n'affiche parfois aucune donnée. Dans ce cas, sélectionnez le champ d'ID le plus pertinent dans la liste déroulante **Filtré par** de la boîte de dialogue Propriétés du graphique. Un graphique sur les opportunités ouvertes dans des enregistrements de compte est filtré par `ID de compte partenaire`, ce qui n'est pas très utile. Vous pouvez toutefois modifier les propriétés du graphique et choisir `ID de compte` dans la liste déroulante afin de filtrer par enregistrement de compte.



 **Remarque:** Les graphiques ne peuvent pas filtrer de données pertinentes si le rapport source atteint la limite de 20 filtres de champ.

Actualisation des données d'un graphique de rapport

Habituellement, les graphiques actualisent les données toutes les 24 heures. Vous pouvez toutefois définir l'actualisation d'un graphique à chaque ouverture de sa page. L'option d'actualisation se situe sous la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page. Nous recommandons cependant une actualisation quotidienne plutôt que cette option, car les utilisateurs risquent d'atteindre rapidement la limite d'actualisation ou de devoir attendre la fin de l'actualisation pour consulter les données du graphique.

Actualisation quotidienne

Les graphiques actualisent les données toutes les 24 heures. Pendant cette période, si des utilisateurs souhaitent consulter les dernières données, ils peuvent cliquer sur **Actualiser** dans le graphique.

Actualisation à l'ouverture de la page

Pour changer l'actualisation normale d'un graphique, sélectionnez **Actualiser chaque fois que l'utilisateur ouvre la page** dans la boîte de dialogue Propriété du graphique de l'éditeur de présentation de page. Cette option déclenche une actualisation du graphique à chaque ouverture de la page qui contient le graphique. La sélection de cette option n'est pas recommandée pour les deux raisons suivantes.

- Les utilisateurs risquent d'atteindre rapidement la limite d'actualisation du graphique. Les actualisations sont prises en compte dans la limite horaire de chaque utilisateur et organisation.
- Avec les rapports dont l'exécution est longue, les utilisateurs doivent attendre avant de consulter les données du graphique.

Limites en graphiques de rapport dans les pages

Tenez compte des limitations suivantes lors de l'insertion de graphiques dans des pages détails.

- Vous pouvez incorporer deux graphiques de rapport par page.
- Vous pouvez ajouter des graphiques de rapport uniquement à partir de l'éditeur de présentation de page avancé. La console min. et l'éditeur de présentation de page d'origine ne sont pas pris en charge.
- Dans les pages de détail, les utilisateurs peuvent actualiser jusqu'à 100 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.
- Votre organisation peut actualiser jusqu'à 3000 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un graphique de rapport à une présentation de page](#)

[Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte](#)

Organisation des rapports

Gardez vos rapports à portée de main en les classant dans des dossiers et en supprimant les rapports inutilisés. Si vous avez de nombreux rapports, vous pouvez utiliser le champ de recherche pour retrouver celui dont vous avez besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

DANS CETTE SECTION :

1. [Recherche d'un rapport](#)

Recherchez un rapport par nom, par description, par créateur ou par auteur de la dernière modification. Pour affiner les résultats, filtrez, triez ou recherchez dans un dossier sélectionné.

2. [Récupération des informations dont vous avez besoin à partir la vue de liste de l'onglet Rapports](#)

Pour afficher des informations sur vos rapports, vous pouvez redimensionner, masquer, réorganiser, trier les colonnes et sélectionner le nombre d'enregistrements à afficher dans votre vue de liste sous l'onglet Rapports.

3. [Impression d'un rapport](#)

Vous pouvez imprimer un rapport à partir de sa page d'exécution en utilisant la fonction d'impression de votre navigateur.

4. [Affichage des dossiers de rapports favoris dans la vue](#)

Épinglez en haut de la liste les dossiers de rapports et de tableaux de bord que vous utilisez le plus souvent pour éviter les défilements à chaque consultation.

5. [Masquage des types de rapport inutilisés](#)

Si vous les utilisateurs travaillent avec un seul sous-ensemble de types de rapport standard disponibles, vous pouvez masquer ceux dont vous n'avez pas besoin.

6. [Déplacement d'un rapport ou d'un tableau de bord entre des dossiers](#)

Il est recommandé de garder les rapports et tableaux de bord organisés dans des dossiers qui reflètent leurs fonctions et l'audience. Vous pouvez glisser-déposer les rapports et tableaux de bord entre les dossiers.

7. [Suppression d'un rapport](#)

Vous pouvez supprimer un rapport sélectionné de l'onglet Rapports ou de sa page d'exécution.

Recherche d'un rapport

Recherchez un rapport par nom, par description, par créateur ou par auteur de la dernière modification. Pour affiner les résultats, filtrez, triez ou recherchez dans un dossier sélectionné.

1. Sous l'onglet Rapports, saisissez dans la case de recherche.

La recherche s'effectue dans tous les dossiers. Les filtres sont définis sur *Tous les éléments* et *Tous les types* pour afficher tout le contenu du dossier.

Salesforce recherche dans les champs : **Nom**, **Description**, **Dernière modification par** ou **Créé par**. Les résultats reposent sur une correspondance exacte à votre saisie dans ces champs.

Si le balisage est activé et ajouté à un rapport ou tableau de bord personnalisé, recherchez par balise dans la zone de recherche globale.

2. Affinez les résultats en utilisant les options ci-dessous :

Pour affiner les résultats par	Procéder comme suit
Type	Sélectionner un filtre : • <i>Rapports</i> • <i>Tableaux de bord</i> • <i>Tous les types</i> Les filtres Type ne s'appliquent pas aux modèles de rapport dans les dossiers de rapports standard.
Vue	Sélectionner un filtre : • <i>Tous les éléments</i> • <i>Affichés récemment</i> • <i>Éléments que j'ai créés</i> • <i>Éléments que je suis</i> Afficher des filtres.
Un dossier sélectionné	Sélectionner un dossier, puis saisir dans la case de recherche. Les filtres sont définis sur <i>Tous les éléments</i> et <i>Tous les types</i> pour afficher tout le contenu du dossier.
Tri	Cliquez sur  pour la colonne, puis sélectionnez Tri croissant ou Tri décroissant. Le tri s'applique à tous les éléments de la vue de liste, y compris ceux des pages consécutives.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour rechercher des rapports :

- Exécuter des rapports

Pour rechercher des tableaux de bord :

- Exécuter des rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes](#)

[Premiers pas avec les tableaux de bord](#)

Récupération des informations dont vous avez besoin à partir la vue de liste de l'onglet Rapports

Pour afficher des informations sur vos rapports, vous pouvez redimensionner, masquer, réorganiser, trier les colonnes et sélectionner le nombre d'enregistrements à afficher dans votre vue de liste sous l'onglet Rapports.

- Pour personnaliser votre vue de liste, procédez comme suit :

Option	Description
Pour redimensionner une colonne :	Cliquez sur la marge de droite, puis faites-la glisser jusqu'à la taille voulue.
Pour masquer une colonne :	Cliquez sur  > Colonnes dans n'importe quelle colonne, puis désactiver la colonne que vous souhaitez masquer.
Pour réorganiser une colonne :	Faites-la glisser jusqu'à l'emplacement où vous souhaitez l'afficher.
Pour trier une colonne :	Cliquez sur  pour la colonne, puis sélectionnez Tri croissant ou Tri décroissant . Le tri s'applique à tous les éléments de la vue de liste, y compris ceux des pages consécutives.
Pour changer le nombre d'enregistrements affichés par page, procédez comme suit :	Cliquez sur  dans le coin inférieur gauche de la liste, puis sélectionnez le paramètre souhaité. Vous pouvez afficher 10, 25, 50, 100 ou 200 enregistrements à la fois. Si vous modifiez ce paramètre, vous revenez à la première page des résultats de la liste. Une fois défini, cependant, vous affichez le même nombre d'enregistrements dans l'ensemble de la liste. Le paramètre d'affichage des enregistrements de l'onglet Rapports n'affecte pas les vues de liste ailleurs dans Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Accès à vos données grâce aux rapports](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher l'onglet Rapports :

- Exécution des rapports

Impression d'un rapport

Vous pouvez imprimer un rapport à partir de sa page d'exécution en utilisant la fonction d'impression de votre navigateur.

- Cliquez sur **Vue imprimable** dans la page d'exécution du rapport.
- Dans la boîte de dialogue du navigateur, exécuter l'une des opérations suivantes :
 - Ouvrez le rapport avec votre navigateur et utiliser sa fonction d'impression.
 - Enregistrez le fichier dans Excel et utiliser l'option d'impression d'Excel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Exportation d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour imprimer des rapports :

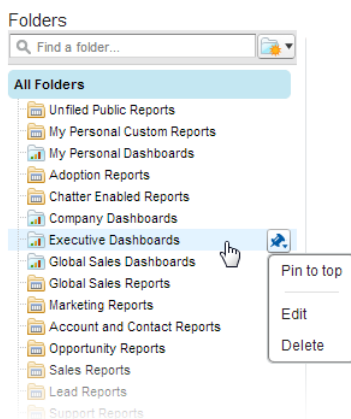
- Exécuter des rapports et Exporter des rapports

Affichage des dossiers de rapports favoris dans la vue

Épinglez en haut de la liste les dossiers de rapports et de tableaux de bord que vous utilisez le plus souvent pour éviter les défilements à chaque consultation.

1. Dans la liste des dossiers de rapports et de tableaux de bord, survolez un dossier, puis cliquez sur .

Reports & Dashboards



2. Sélectionnez **Épingler en haut**.

Votre dossier passe en haut de la liste des dossiers.

Chaque dossier nouveau que vous épinglez est placé en haut de liste, au-dessus des dossiers que vous avez déjà épinglés. Pour replacer un dossier épinglé en haut de liste, épinglez-le de nouveau.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Masquage des types de rapport inutilisés

Si vous les utilisateurs travaillent avec un seul sous-ensemble de types de rapport standard disponibles, vous pouvez masquer ceux dont vous n'avez pas besoin.

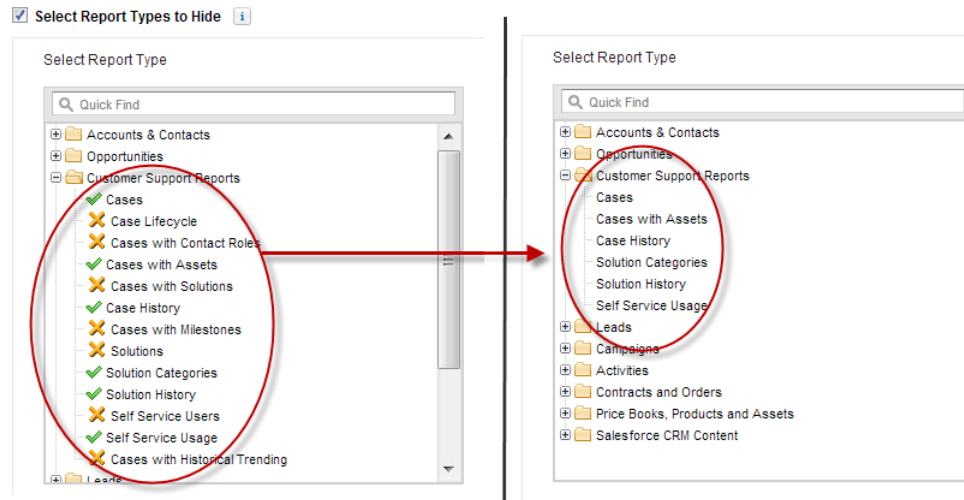
1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez **Sélectionner les types de rapport à masquer**.
La coche verte en regard d'un rapport indique qu'il est visible pour tout le monde.
3. Pour masquer le type de rapport, cliquez sur la coche pour la changer en X.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Create New Report



Les types de rapport masqués ne s'affichent pas lorsque vous utilisez la zone de recherche dans la page Créer un rapport.

Si vous masquez tous les types de rapport d'un dossier, le dossier aussi est masqué. Cependant, si vous affichez ensuite le type de rapport dans la boîte de dialogue « Sélectionner les types de rapports à masquer », les utilisateurs peuvent voir le dossier.

Déplacement d'un rapport ou d'un tableau de bord entre des dossiers

Il est recommandé de garder les rapports et tableaux de bord organisés dans des dossiers qui reflètent leurs fonctions et l'audience. Vous pouvez glisser-déposer les rapports et tableaux de bord entre les dossiers.



Remarque: L'accès en modification aux dossiers est requis pour pouvoir déplacer des éléments entre des dossiers. Le déplacement d'éléments par glisser-déposer n'est pas pris en charge en mode d'accessibilité.

Vous pouvez déplacer un rapport ou un tableau de bord d'un dossier à un autre en le faisant glisser depuis la vue de liste vers un dossier de rapports ou de tableaux de bord du volet Dossiers.

1. Dans la vue de liste de l'onglet Rapports, cliquez et maintenez un élément.
2. Faites glisser l'élément vers son dossier de destination dans le volet Dossiers.

Lorsque vous faites glisser un élément vers un dossier, une coche verte (1) indique qu'il peut être déplacé vers le dossier sélectionné. Inversement, une icône rouge (2) indique que l'élément ne peut pas être déplacé vers un dossier sélectionné.

Tenez compte des points suivants lorsque vous déplacez des éléments :

- Faites glisser un seul élément à la fois.
- Vous ne pouvez pas déplacer des éléments à partir de packages AppExchange installés ou de dossiers de rapports standard vers d'autres dossiers.
- Déplacez des rapports vers des dossiers de rapports et des tableaux de bord vers des dossiers de tableaux de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher l'onglet Rapports :

- Exécution des rapports

Suppression d'un rapport

Vous pouvez supprimer un rapport sélectionné de l'onglet Rapports ou de sa page d'exécution.

1. Vous pouvez supprimer des rapports en utilisant l'une des deux méthodes suivantes :

Option	Description
Pour supprimer de l'onglet Rapports	En regard du rapport, cliquez sur  > Supprimer.
Pour supprimer de la page d'exécution du rapport	Cliquez sur Supprimer.

2. Cliquez sur **OK**.

Les rapports supprimés sont placés dans la Corbeille. Vous ne pouvez pas supprimer des rapports dans les dossiers personnels d'autres utilisateurs. Vous ne pouvez pas non plus supprimer des rapports utilisés par des composants de tableau de bord ou des instantanés de rapport, sauf si vous supprimez d'abord le composant de tableau de bord ou l'instantané de rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer des rapports dans le dossier Mes rapports personnels personnalisés :

- Créer et personnaliser des rapports

Pour supprimer des rapports dans des dossiers publics :

- Gérer les rapports publics

Limitations des rapports

En générant un rapport sur vos données, tenez compte des limitations et des restrictions ci-dessous.

Limitations des rapports et des tableaux de bord Salesforce

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
Types de rapport personnalisé (les limitations s'appliquent à tous les types de rapport personnalisés, quel que soit leur statut de développement).	N/A			50	200	2 000	400

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
Filtres de tableau de bord				3 par tableau de bord			
Tableaux de bord dynamiques par organisation	N/A				Jusqu'à 5	Jusqu'à 10	Jusqu'à 3
Filtres de champ par rapport ¹	20						
Formules par rapport	5						
Instantanés de rapports	N/A			1 ² , 3 ³ , 4 ⁴	1 ²	2 ²	1 ² , 3 ³ , 4 ⁴
Actualisations de tableau de bord planifiées	N/A				1 ²	2 ²	n/a
Rapports planifiés par heure (les rapports envoyés par e-mail peuvent aller jusqu'à 10 Mo).	N/A			1 ² , 3 ³ , 5 ⁵	1 ²	2 ²	1 ² , 3 ³ , 5 ⁵

¹ Ces limites s'appliquent au générateur de rapport. Si vous utilisez l'assistant de rapport, la limite est de 10.

² Jusqu'à 200 au total.

³ Les heures creuses (entre 18 heures et 3 heures dans le fuseau horaire local) uniquement.

⁴ Limité à une heure de début préférée par jour.

⁵ Limité à trois heures de début préférées par jour.

Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours.

Les limitations suivantes des Rapports et des tableaux de bord Salesforce s'appliquent à toutes les éditions prises en charge.

Limitations de rapport

- Le générateur de rapport affiche un maximum de 20 lignes pour les rapports récapitulatifs ou matriciels et de 50 lignes pour les rapports tabulaires.
- Un graphique peut inclure plus de 250 groupes ou 4 000 valeurs. Si un message d'erreur indique que le nombre de groupes ou de valeurs à tracer dans votre graphique est trop important, ajustez les filtres du rapport afin de réduire ce nombre. Dans les graphiques de combinaison, tous les groupes et valeurs sont compris dans le total.
- Les rapports affichent un maximum de 2 000 lignes. Pour afficher toutes les lignes, exportez le rapport dans Excel ou utilisez la vue imprimable pour des rapports tabulaires et récapitulatifs. Pour des rapports joints, l'exportation n'est pas disponible et la vue imprimable affiche au maximum 20 000 lignes.
 - Les rapports récapitulatifs et matriciels affichent les 2 000 premiers regroupements lorsque l'option Afficher les détails est désactivée.
 - Les rapports matriciels affichent un maximum de 400 000 valeurs récapitulatives.
 - Les rapports matriciels affichent un maximum de 2 000 regroupements dans l'axe vertical lorsque l'option Afficher les détails est désactivée. S'il existe plus de 400 000 valeurs récapitulatives, des lignes sont supprimées jusqu'à ce que la limite de 2

000 regroupements soit atteinte, puis des colonnes sont supprimées jusqu'à ce que le nombre de valeurs récapitulatives soit inférieur à 400 000.

- Lorsque les rapports contiennent des regroupements qui sont visualisés dans Salesforce¹, ils sont convertis en rapports tabulaires.
- Par défaut, les rapports expirent après 10 minutes.
- Dans un rapport joint, chaque bloc peut avoir jusqu'à 100 colonnes. Un rapport joint peut avoir jusqu'à 5 blocs.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées à chaque bloc d'un rapport joint. Un rapport joint peut inclure au total 50 formules récapitulatives personnalisées.
- Chaque rapport joint peut avoir jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.
- Lorsque vous utilisez des champs standard de zone de texte longue, tels que Description ou Détails de la solution, seuls les 1 000 premiers caractères du champ sont recherchés dans des rapports.
- Seuls les 254 premiers caractères d'une zone de texte enrichi ou d'une zone de texte longue sont affichés dans un rapport.
- Les champs de résumé dans des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels peuvent afficher jusqu'à 21 chiffres.
- Les rapports ne peuvent pas être filtrés sur des champs personnalisés de zone de texte longue.
- Les rapports joints nécessitent l'activation du nouveau thème de l'interface utilisateur. Les utilisateurs qui n'ont pas le nouveau thème activé ne peuvent pas créer, modifier ou exécuter des rapports joints.
- Les rapports de prévision contiennent uniquement les opportunités définies pour être closes dans la période de prévision, sauf celles attribuées à la catégorie de prévision Omise.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge pour les rapports joints.
- Plage de valeurs acceptable : La valeur maximale autorisée est 9999999999999999. La valeur minimale autorisée est -9999999999999999.

Limitations de tableau de bord

- Un filtre de tableau de bord peut avoir jusqu'à 50 options. Par défaut, 10 options sont activées. Pour augmenter votre limite, contactez Salesforce.
- Chaque tableau de bord peut inclure jusqu'à 20 composants.
- Il n'est pas possible de filtrer dans les champs de compartiment. Il est toutefois possible d'utiliser un rapport filtré dans un champ de compartiment de la page du tableau de bord.
- Un tableau de bord ou un graphique peut afficher jusqu'à 20 photos.
- Vous devez attendre au moins une minute entre les actualisations de tableau de bord.

Limitations de type de rapport

- Un type de rapport personnalisé peut référencer jusqu'à 60 objets. Par exemple, si vous sélectionnez la limite maximale de quatre relations d'objet pour un type de rapport, vous pouvez sélectionner des champs via la recherche à partir de 56 objets supplémentaires. Toutefois, les utilisateurs recevront un message d'erreur s'ils exécutent un rapport à partir d'un type de rapport personnalisé et que le rapport contient des colonnes provenant de plus de 20 objets différents.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 1 000 champs à chaque type de rapport personnalisé.

Limitations de l'instantané de rapport

- Le nombre maximal de lignes que vous pouvez insérer dans un objet personnalisé est de 2 000.
- Le nombre maximal de d'exécutions que vous pouvez stocker est de 200.
- Le nombre maximal de colonnes de rapport source que vous pouvez mapper avec des champs cibles est 100.

Limites de filtrage

Seuls les 255 premiers caractères d'un champ de texte personnalisé sont pris en compte dans le filtrage.

Limitations des graphiques de rapport incorporés

- Vous pouvez incorporer deux graphiques de rapport par page.
- Vous pouvez ajouter des graphiques de rapport uniquement à partir de l'éditeur de présentation de page avancé. La console min. et l'éditeur de présentation de page d'origine ne sont pas pris en charge.
- Dans les pages de détail, les utilisateurs peuvent actualiser jusqu'à 100 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.
- Votre organisation peut actualiser jusqu'à 3000 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.

Limites de vue de liste

- Seuls les 255 premiers caractères apparaissent pour les champs personnalisés de zone de texte longue dans des vues de liste.

Limitations des compartiments et des champs de compartiment

- Chaque rapport peut comprendre jusqu'à cinq champs de compartiment.
- Chaque champ de compartiment peut comprendre jusqu'à 20 compartiments.
- Chaque compartiment peut comprendre jusqu'à 20 valeurs.
- Les champs de compartiment peuvent être utilisés uniquement dans le rapport dans lequel ils ont été générés. Pour utiliser un compartiment dans plusieurs rapports, créez le champ pour chaque rapport, ou créez un champ de formule séparé pour l'objet qui dépend du compartiment.



Remarque: Ces limitations ne s'appliquent pas l'utilisation de Autre, selon l'autorisation dans la configuration du champ de compartiment.

- Les compartiments et les champs de compartiment ne sont pas disponibles pour les rapports qui contiennent des objets externes.

Limitations des rapports sur les objets externes

Si votre rapport inclut un objet externe, les résultats ne reflètent probablement pas le jeu de données complet. Les objets externes ont un comportement semblable aux objets personnalisés, excepté qu'ils sont mappés avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce. Un rapport qui comprend un objet externe analyse jusqu'à 2000 enregistrements pour l'objet principal, et peut atteindre les limitations en appels externes en analysant les données des objets externes. Si les résultats du rapport renvoient quelques lignes seulement ou aucune ligne, essayez de personnaliser le rapport pour obtenir un nombre de lignes d'objets externes plus pertinent.

Limitations de l'API Rapports et tableaux de bord

Les limitations suivantes s'appliquent à l'API REST Rapports et tableaux de bord et à l'API via Apex Rapports et tableaux de bord.

- Les filtres croisés, les filtres de rapports standard et le filtrage par limite de ligne ne sont pas disponibles lors du filtrage de données.
- Les rapports sur les tendances historiques sont pris en charge uniquement pour les rapports matriciels.
- L'API peut traiter uniquement les rapports qui contiennent jusqu'à 100 champs sélectionnés en tant que colonnes.
- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 200 rapports récemment visualisés.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 500 exécutions de rapports synchrones par heure.
- L'API prend en charge jusqu'à 20 demandes d'exécutions de rapports synchrones à la fois.
- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 2 000 instances de rapport exécutées de façon asynchrone.
- L'API prend en charge jusqu'à 200 demandes à la fois d'obtention des résultats d'exécution de rapport asynchrones.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 1 200 requêtes asynchrones par heure.
- Les résultats d'exécutions de rapport asynchrones sont disponibles pendant une période de 24 heures.
- L'API renvoie jusqu'aux 2 000 premières lignes du rapport. Vous pouvez affiner les résultats à l'aide de filtres.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 20 filtres de champ personnalisés lors de l'exécution d'un rapport.

- Votre organisation peut demander jusqu'à 200 actualisations de tableaux de bord par heure.
- Votre organisation peut demander les résultats de 5 000 tableaux de bord maximum par heure.

Dépannage des rapports

Utilisez ces conseils pour vous aider à résoudre les problèmes rencontrés en utilisant des rapports.

DANS CETTE SECTION :

1. [Pourquoi ne puis-je pas exécuter un rapport dans un objet externe ou personnalisé ?](#)
Parfois un objet, et ses types de rapport, ou votre accès n'est pas correctement configuré.
2. [Pourquoi les étiquettes de mes graphiques se chevauchent-elles ?](#)
Parfois, les étiquettes de vos graphiques se superposent et sont difficiles à lire. Il se peut que le même espace contienne un trop grand nombre de données, ou que les segments ou sections du graphique soient trop petits.
3. [Pourquoi mon rapport ne renvoie t-il aucune donnée ?](#)
Vérifiez auprès de votre administrateur si vous avez accès aux enregistrements pour lesquels vous essayez de générer un rapport. Si votre rapport ne contient toujours pas de résultats, essayez d'élargir la portée.
4. [Pourquoi ne puis-je pas afficher les options de formule dans un générateur de rapport ?](#)
Si l'option  **Ajouter une formule** ne s'affiche pas dans le volet Champs du générateur de rapport, changez le format du rapport en récapitulatif, matriciel ou joint. Les formules ne s'affichent pas dans les rapports tabulaires.
5. [Pourquoi mon rapport ne renvoie-t-il pas les données voulues ?](#)
Vérifiez vos filtres, vos regroupements, vos champs, vos types de rapport et votre hiérarchie de rôles ou d'utilisateurs afin de vous assurer de solliciter correctement vos données.
6. [Quelles sont les limites communes des rapports ?](#)
Voici quelques limitations de rapport courantes. Pour une liste complète des limitations des analyses, reportez-vous au guide Salesforce Limits Quick Reference Guide.
7. [Pourquoi un message d'erreur « Rapport obsolète » s'affiche-t-il ?](#)
Vous pouvez éventuellement signaler les données qui ne sont pas disponibles.
8. [Amélioration des performances des rapports](#)
De nombreux facteurs peuvent entraîner de mauvaises performances ou l'expiration d'un rapport. Vous pouvez gérer la plupart de ces facteurs avec de simples modifications, notamment des opérateurs de filtrage appropriés, l'application de filtres supplémentaires et la diminution du volume de données.
9. [Pourquoi un ancien nom de rôle s'affiche-t-il dans le chemin « hiérarchie des rôles » de mon rapport ?](#)
Les modifications de nom de rôle ne sont pas automatiquement mises à jour dans les rapports. Pour afficher le tout dernier nom de rôle, modifiez le champ Nom du rôle tel qu'il est affiché dans les rapports pour l'enregistrement du rôle.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Pourquoi ne puis-je pas exécuter un rapport dans un objet externe ou personnalisé ?

Parfois un objet, et ses types de rapport, ou votre accès n'est pas correctement configuré.

Si vous ne pouvez pas exécuter un rapport sur un objet personnalisé ou externe, vérifiez les points suivants avec votre administrateur :

- Les rapports sont activés dans l'objet personnalisé ou externe.
- Vous avez accès à l'objet et à ses enregistrements.

- L'objet et ses types de rapport personnalisés sont déployés.

Pourquoi les étiquettes de mes graphiques se chevauchent-elles ?

Parfois, les étiquettes de vos graphiques se superposent et sont difficiles à lire. Il se peut que le même espace contienne un trop grand nombre de données, ou que les segments ou sections du graphique soient trop petits.

Pour tenter de corriger les problèmes de chevauchement, procédez comme suit :

- **Élargissez le graphique.** Agrandissez la taille du graphique dans le rapport en choisissant grand ou très grand, ou élargissez la colonne du tableau de bord.
- **Retirez les niveaux de regroupement supplémentaires.** Réduisez le nombre de niveaux de regroupement en utilisant un autre type graphique. Par exemple, les graphiques à barres horizontaux contiennent moins de valeurs que les graphiques à barres horizontaux regroupés.
- **Utilisez des graphiques horizontaux.** Les graphiques horizontaux utilisent un espacement différent que les graphiques verticaux. L'avantage des graphiques à barres horizontales est la possibilité de les agrandir verticalement pour afficher plusieurs regroupements, bien que la largeur soit fixe. Selon les paramètres du graphique, vous pouvez également afficher des photos Chatter.
- **Changez l'échelle.** Définissez le graphique pour utiliser des unités plus importantes. Par exemple, affichez des valeurs multiples 1000 ou 1000000.
- **Regroupez les petites valeurs.** Sélectionnez l'option *Combiner les petits groupes* dans *Autres* pour des graphiques à secteurs, en anneau et en entonnoir.

Pourquoi mon rapport ne renvoie-t-il aucune donnée ?

Vérifiez auprès de votre administrateur si vous avez accès aux enregistrements pour lesquels vous essayez de générer un rapport. Si votre rapport ne contient toujours pas de résultats, essayez d'élargir la portée.

- Affichez d'autres enregistrements que les vôtres. Par exemple, sélectionnez **Afficher > Tous les comptes**.
- Élargissez vos filtres temporels. Par exemple, sélectionnez *Tout le temps* dans *Plage* ou sélectionnez une plage personnalisée élargie.
- Sélectionnez avec précaution les opérateurs de filtre de champ. Si vous sélectionnez *Propriétaire de compte égal à Philippe Durand*, vous limitez les résultats potentiels à « Philippe Durand ». Si vous n'obtenez pas les résultats attendus, essayez d'élargir la sélection en utilisant plutôt *Propriétaire de compte contient Philippe*.
- Vérifiez votre logique de filtrage. Assurez-vous que votre combinaison de conditions n'exclut aucune donnée.

[La limitation de votre rapport](#) peut améliorer les performances, mais assurez-vous de ne pas exclure les données que vous souhaitez afficher.

Si votre rapport inclut un objet externe, les résultats ne reflètent probablement pas le jeu de données complet. Les objets externes ont un comportement semblable aux objets personnalisés, excepté qu'ils sont mappés avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce. Un rapport qui comprend un objet externe analyse jusqu'à 2000 enregistrements pour l'objet principal, et peut atteindre les limitations en appels externes en analysant les données des objets externes. Si les résultats du rapport renvoient quelques lignes seulement ou aucune ligne, essayez de personnaliser le rapport pour obtenir un nombre de lignes d'objets externes plus pertinent.

Pourquoi ne puis-je pas afficher les options de formule dans un générateur de rapport ?

Si l'option  **Ajouter une formule** ne s'affiche pas dans le volet Champs du générateur de rapport, changez le format du rapport en récapitulatif, matriciel ou joint. Les formules ne s'affichent pas dans les rapports tabulaires.

Pourquoi mon rapport ne renvoie-t-il pas les données voulues ?

Vérifiez vos filtres, vos regroupements, vos champs, vos types de rapport et votre hiérarchie de rôles ou d'utilisateurs afin de vous assurer de solliciter correctement vos données.

Filtres

Assurez-vous d'inclure toutes les données souhaitées. Pour modifier le filtre de rapport, survolez-le, puis cliquez sur **Modifier** ou **Supprimer**. Vos filtres s'affichent lorsque vous exécutez votre rapport. Cliquez sur **Modifier** dans cette page pour apporter des modifications supplémentaires.

Regroupements

Lorsque vous effectuez un regroupement par champ, vous le supprimez des détails du rapport. Lors de l'exportation du rapport, le champ est affiché, bien qu'il ne figure pas dans la zone de détails.

Champs

Une fois vos regroupements vérifiés, contrôlez vos champs. Si votre rapport contient plusieurs enregistrements associés, par exemple un compte, ses opportunités et leurs produits, recherchez dans les pages de détail de l'enregistrement de compte, dans l'enregistrement d'opportunité et dans des éléments de ligne de produits pour vous assurer que les champs contiennent des données. Si les données ne sont pas disponibles sous le format voulu, contactez votre administrateur Salesforce afin d'ajouter des champs de formule pour obtenir des données. Une fois les champs de formule ajoutés à un objet, ils s'affichent dans les pages de détail et dans les rapports.

Type de rapport

Le type de rapport sélectionné peut ne pas être adapté ou les enregistrements attendus peuvent ne pas partager la relation entre les objets que requiert le type de rapport. Lorsque vous choisissez un rapport, assurez-vous de comprendre quels champs sont disponibles dans le type de rapport.

Si votre type de rapport comprend des objets parent et enfant, mais qu'aucun champ enfant n'est utilisé dans le rapport, ce dernier affiche les enregistrements parent, qu'ils contiennent ou non un enregistrement enfant.

Hiérarchie

Les options **Hiérarchie** permettent de naviguer vers différents jeux de données en fonction de la hiérarchie des rôles ou des utilisateurs. Le niveau hiérarchique sélectionné, ou son rôle par défaut, n'affecte pas les données affichées.



Remarque: Les hiérarchies s'appliquent aux rapports d'activité ou d'opportunité.

Objets externes

Si votre rapport inclut un objet externe, les résultats ne reflètent probablement pas le jeu de données complet. Les objets externes ont un comportement semblable aux objets personnalisés, excepté qu'ils sont mappés avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce. Un rapport qui comprend un objet externe analyse jusqu'à 2000 enregistrements pour l'objet principal, et peut atteindre les limitations en appels externes en analysant les données des objets externes. Si les résultats du rapport renvoient quelques lignes seulement ou aucune ligne, essayez de personnaliser le rapport pour obtenir un nombre de lignes d'objets externes plus pertinent.

Quelles sont les limites communes des rapports ?

Voici quelques limitations de rapport courantes. Pour une liste complète des limitations des analyses, reportez-vous au guide Salesforce Limits Quick Reference Guide.

Fonctionnalité	Limite	Informations sur les éditions
Champs de compartiments par rapport	Jusqu'à 5 (chaque champ de compartiment peut contenir 20 compartiments)	Disponible avec les éditions Enterprise, Unlimited, Performance et Developer.

Fonctionnalité	Limite	Informations sur les éditions
Rapports matriciels	Jusqu'à 400 000 valeurs récapitulatives. Les données dépassant cette limite ne sont pas affichées.	Disponible avec toutes les éditions.
Rapports planifiés par organisation	Un ou deux par heure, en fonction de l'édition	Disponible avec Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition.
Filtres de champ par rapport	Jusqu'à 20	Disponible avec toutes les éditions.
Formules par rapport	Jusqu'à 5	Disponible avec toutes les éditions.
Lignes affichées dans un rapport	Jusqu'à 2 000. Pour afficher toutes les lignes, exportez le rapport dans Excel ou utilisez la vue imprimable pour des rapports tabulaires et récapitulatifs. Pour des rapports joints, l'exportation n'est pas disponible et la vue imprimable affiche au maximum 20 000 lignes.	Disponible avec toutes les éditions.
Lignes affichées dans l'aperçu du générateur de rapport	Jusqu'à 20 lignes pour les rapports récapitulatifs et matriciels, et jusqu'à 50 lignes pour les rapports tabulaires	Disponible avec toutes les éditions.

Pourquoi un message d'erreur « Rapport obsolète » s'affiche-t-il ?

Vous pouvez éventuellement signaler les données qui ne sont pas disponibles.

Les données peuvent ne pas être disponibles pour les raisons suivantes :

- Un objet dans le rapport n'est pas activé pour tout le monde.
- Une relation de référence utilisée par des objets du rapport a été supprimée ou modifiée.
- Un objet du rapport a été supprimé.
- Vous n'avez pas d'autorisation « Afficher » pour un objet du rapport.

Amélioration des performances des rapports

De nombreux facteurs peuvent entraîner de mauvaises performances ou l'expiration d'un rapport. Vous pouvez gérer la plupart de ces facteurs avec de simples modifications, notamment des opérateurs de filtrage appropriés, l'application de filtres supplémentaires et la diminution du volume de données.

L'exécution d'un rapport peut nécessiter quelques secondes ou plusieurs minutes. Parfois, un rapport est si complexe qu'il dépasse les délais prévus et échoue. Si le chargement du rapport est lent, cela indique généralement :

- Un nombre trop important d'objets est interrogé
- Le traitement de références complexes
- Un nombre trop important de champs

Par exemple, supposons que vous dirigez une équipe commerciale et que vous souhaitez afficher le nombre de pistes de chaque commercial. Vous élaborez un rapport qui renvoie toutes les pistes de votre société. Vous disposez désormais de toutes les données dont vous avez besoin, mais également de données dont vous n'avez pas besoin qui ralentissent l'exécution de votre rapport. Pour accélérer l'exécution du rapport, filtrez-le pour qu'il renvoie uniquement les pistes attribuées à votre équipe. Si vous souhaitez accélérer encore l'exécution de votre rapport, vous pouvez filtrer par période. Avez-vous besoin d'afficher les pistes de l'année dernière ou de l'année précédente ? Dans la négative, ajoutez un deuxième filtre qui limite votre rapport à l'année en cours. Désormais, votre rapport est exécuté en un éclair !

Si vous ne pouvez pas afficher un rapport et souhaitez le modifier pour éviter son expiration, ajoutez `?edit=1` à l'URL du rapport. Cela définit le rapport en mode modification et vous pouvez ajuster les critères. Suivez ces conseils pour améliorer l'exécution de vos rapports.

- Lors du filtrage, utilisez l'opérateur `égal à` ou `différent de` à la place de `contient` ou `ne contient pas`. Par exemple, utilisez *Responsable de compte égal à Philippe Durand*, pas *Responsable de compte contient Philippe*. Sélection de **ET** plutôt que **OU** pour la logique de filtrage
- Pour affiner la plage de dates de votre rapport, utilisez des filtres temporels. Par exemple utilisez `30 derniers jours` à la place de `EX actuel`.
- Définissez des filtres temporels en sélectionnant un `Champ de date` et une `Plage à afficher`. Seuls les enregistrements correspondant à cette période sont affichés.
- Réduisez le nombre de champs dans le rapport en supprimant les colonnes ou les champs inutiles.
- Si vous recevez un message d'erreur indiquant que les résultats du rapport d'activité sont trop nombreux, filtrez sur une liste de sélection, un texte ou un champ de date. Vous pouvez également relancer le rapport en utilisant un autre type de données d'activité, par exemple « Activités associées aux comptes » ou « Activités associées aux opportunités ».
- Ajoutez des filtres temporels, des filtres d'étendue et des filtres de critère au rapport pour affiner davantage les résultats.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Pourquoi un ancien nom de rôle s'affiche-t-il dans le chemin « hiérarchie des rôles » de mon rapport ?

Les modifications de nom de rôle ne sont pas automatiquement mises à jour dans les rapports. Pour afficher le tout dernier nom de rôle, modifiez le champ `Nom du rôle` tel qu'il est affiché dans les rapports pour l'enregistrement du rôle.

Insertion de données pertinentes dans votre rapport

Un rapport bien conçu permet de transformer des données brutes en informations exploitables par d'autres personnes. Résumez les valeurs et regroupez-les dans des catégories explicites, excluez les éléments inutiles et regroupez des données sur des objets multiples.

Communication efficace de vos données de rapport

Un rapport produit des informations sous la forme d'un tableau. Vous pouvez configurer ce tableau afin de faciliter la consultation des informations dont les utilisateurs ont besoin. Vous pouvez également insérer un graphique pour représenter visuellement les données, et afficher les données du rapport dans un tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Affichage des données de rapport dans des graphiques](#)

[Affichage des données de rapport dans des tableaux](#)

La page d'exécution de rapport

La page d'exécution de rapport permet de contrôler les opérations effectuées durant l'exécution.

Dans la page d'exécution du rapport, vous pouvez :

- Afficher un fil Chatter de mises à jour et de publications concernant le rapport.
- Afficher le **Statut de génération du rapport**.
- Sélectionner des options hiérarchiques.
- Modifier les regroupements de niveau supérieur en utilisant la liste déroulante **Récapituler les informations par**.
- Modifier les options **Période** et **Vue**.
- Cliquer sur **Exécuter le rapport** pour exécuter ou planifier immédiatement le rapport.
- Cliquer sur **Afficher les détails** pour afficher toutes les données ou sur **Masquer les détails** pour afficher uniquement les informations récapitulatives.
- Cliquer sur **Personnaliser** pour ouvrir le rapport dans le générateur de rapport.
- Imprimer ou exporter le rapport.
- Cliquez sur **S'inscrire** pour configurer des notifications de rapport qui vous informent lorsque certaines métriques du rapport remplissent vos conditions.
- Cliquez sur **Modifier** en regard du graphique pour modifier ses propriétés, ou cliquez sur **Grand**, **Moyen** ou **Petit** pour le redimensionner.
- Trier les résultats du rapport.
- Modifier ou effacer les critères de filtrage appliqués.
- Pour les rapports récapitulatifs ou matriciels, filtrez les lignes sélectionnées par un champ spécifique. Sélectionnez les lignes que vous souhaitez afficher, choisissez un champ de regroupement, puis cliquez sur **Navigation descendante**. Par exemple, si vous avez créé un rapport d'opportunité qui affiche l'activité par secteur, vous pouvez sélectionner les secteurs qui réussissent, puis les grouper par **Nom de produit** pour connaître les produits en vente dans ce secteur. Cliquez sur **Effacer** pour supprimer le filtre de navigation descendante.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Options de la page d'exécution de rapport](#)

[Limitez les résultats d'un rapport](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécution des rapports

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

ET

Générateur de rapport

Options de la page d'exécution de rapport

Personnalisez la page d'exécution de rapport pour prendre en charge des informations spécifiques adaptées à votre activité.

Les champs et les boutons suivants sont disponibles à partir de la page d'exécution du rapport, selon votre configuration.

Option	Description
Personnaliser	Ouvrez le générateur de rapport pour faciliter la personnalisation du rapport.
Champ de date	Sélectionnez les informations de date des enregistrements : date de création, date de dernière mise à jour et date de dernière activité.
Supprimer	Supprime le rapport. Les rapports supprimés sont placés dans la Corbeille.
Afficher les devises en utilisant	Détermine le type de devise pour les sous-totaux de rapports et les montants de la colonne « convertis » des champs. Disponible uniquement pour les organisations qui utilisent plusieurs devises. Les montants des rapports sont affichés dans leur devise d'origine, et les totaux des rapports dans votre devise personnelle. Pour changer la devise, accédez au générateur de rapport, puis cliquez sur Afficher > Devises utilisées, puis sélectionnez une devise active. Pour tous les montants, vous pouvez également choisir d'afficher la colonne « converti » (par exemple « Chiffre d'affaires annuel (converti) »), qui indique tous les montants dans la devise sélectionnée.
Division	Détermine la division des enregistrements à inclure dans le rapport. Sélectionnez Courant pour afficher les enregistrements de votre division actuelle. Les rapports déjà effectués (notamment les comptes Mes requêtes ou Mon équipe d'opportunité) incluent les enregistrements de toutes les divisions. Disponible uniquement si votre organisation utilise des divisions pour segmenter les données et si vous disposez de l'autorisation « Affecté par divisions ». Si vous ne possédez pas cette autorisation, vos rapports incluent les enregistrements de toutes les divisions.
Navigation descendante	Pour les rapports récapitulatifs ou matriciels, filtrez les lignes sélectionnées par un champ spécifique. Sélectionnez les lignes que vous souhaitez afficher, choisissez un champ de regroupement, puis cliquez sur Navigation descendante . Par exemple, si vous avez créé un rapport d'opportunité qui affiche l'activité par secteur, vous pouvez sélectionner les secteurs qui réussissent, puis les grouper par Nom de produit pour connaître les produits en vente dans ce secteur. Cliquez sur Effacer pour supprimer le filtre de navigation descendante.
Exporter les détails	Exportez des données à partir du rapport vers une feuille de calcul Microsoft® Excel ou un fichier CSV (valeurs séparées par des virgules).
Hiérarchie	Offre des options d'affichage des données de rapport basées sur la hiérarchie de rôles ou de territoires. Permet d'afficher les données pour un utilisateur individuel, un rôle ou une organisation entière. Disponible uniquement pour Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition.
Vue imprimable	Affiche le rapport au format Microsoft Excel pour faciliter l'impression.
Relation avec l'opportunité	Spécifie une portée basée sur la responsabilité de l'opportunité ou l'équipe d'opportunité ; limite les données dans un rapport d'opportunité.
Plage	Spécifie une période pour le rapport. Vous pouvez limiter les données à des dates spécifiques à l'aide d'un champ de date standard ou personnalisé défini pour le type d'enregistrement du rapport. Fonctionne avec les champs De et À .

Option	Description
Exécuter le rapport	Génère de nouveau les données du rapport en fonction des paramètres du rapport actuel.
Enregistrer	Enregistre les modifications dans l'un de vos rapports personnalisés existants.
Enregistrer sous	Enregistre sous un nouveau nom les modifications apportées aux paramètres de rapport personnalisé, standard ou public, sans altérer le rapport d'origine.
Afficher	Spécifie les éléments à inclure dans le rapport : uniquement les enregistrements dont vous êtes responsable ou tous les enregistrements auxquels vous avez accès. Cette option permet d'afficher les données d'équipe dans votre rapport.
Afficher/Masquer les détails	Bascule l'affichage pour montrer toutes les informations ou seulement un résumé.
Abonner	Permet de s'abonner aux notifications de rapport envoyées lorsque certaines métriques remplissent les conditions que vous avez spécifiées.
Récapituler les informations par	Fournit des sous-totaux pour les champs que vous spécifiez.
Unités	Vous pouvez afficher la valeur d'ancienneté d'une requête en jours, en heures ou en minutes. L'âge d'une requête ouverte correspond au temps écoulé depuis sa création. L'âge d'une requête clôturée correspond au temps écoulé entre l'heure de création et de clôture.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[La page d'exécution de rapport](#)

[Création d'un rapport personnalisé](#)

Premiers pas avec les rapports

Configurez votre environnement de rapport, utilisez le générateur de rapports pour créer un rapport de base et organisez vos rapports pour faciliter la recherche d'informations dont vous avez besoin. Dans la plupart des cas, vous pouvez démarrer un rapport standard et le personnaliser selon vos besoins.

Vous pouvez créer un rapport sur toutes les données auxquelles vous avez accès en lecture ou lecture/écriture. Les données disponibles varient en fonction de votre modèle de partage, mais vous pouvez presque toujours créer un rapport sur les données appartenant ou partagées par des utilisateurs de niveau inférieur dans la hiérarchie, quel que soit votre modèle de partage (certains modèles de partage n'autorisent pas la création de rapports). Salesforce offre deux méthodes de création de rapports sur les informations vous appartenant ou appartenant aux utilisateurs dont vous êtes responsable :

- Certains rapports disposent d'un filtre d'**a**ffichage. Sélectionnez l'option « Mon équipe », par exemple « Opportunités de mon équipe », pour afficher les données qui vous appartiennent ou appartenant aux utilisateurs d'un niveau inférieur dans la hiérarchie.
- Certains rapports, tels que les rapports d'opportunité et d'activité, ont des liens **hiérarchiques** qui permettent de naviguer vers divers jeux de données dans la hiérarchie de rôles ou d'utilisateurs. Si votre organisation utilise la gestion des territoires, dans certains rapports ces liens sont basés sur la hiérarchie de territoires.

Vous pouvez trier le rapport par responsable d'enregistrement ou par rôle lors de la personnalisation du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Amélioration des performances des rapports](#)

[Génération d'un rapport](#)

[Accès à vos données grâce aux rapports](#)

[Types de rapport standard](#)

Accès à vos données grâce aux rapports

Utilisez des rapports pour exploiter les données accumulées au fil du temps par votre organisation. Vous pouvez examiner les données de votre organisation dans presque toutes les combinaisons, les afficher sous des formats conviviaux et les partager les enseignements des résultats via des tableaux de bord.

Un *rapport* renvoie un ensemble d'enregistrements qui remplissent certains critères et les affiche dans des lignes et des colonnes organisées. Les données de rapport peuvent être filtrées, groupées et affichées dans un graphique. Les rapports sont stockés dans des dossiers qui en contrôlent l'accès.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Personnalisation des rapports](#)

[Types de rapport standard](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Tableaux de bord

Présentation des tableaux de bord

Les tableaux de bord offrent des vues globales de vos données Salesforce. Avant d'élaborer, de lire et de partager des tableaux de bord, prenez connaissance des concepts de base ci-dessous.

Lorsque vous préparez l'organisation de vos données Salesforce dans des tableaux de bord, tenez compte des conseils suivants :

- Les rapports fournissent toutes les données affichées dans un tableau de bord. Les tableaux de bord peuvent afficher des données de plusieurs rapports.
- Lors de l'actualisation d'un tableau de bord, tous les rapports qui incluent des données doivent être exécutés. Si l'exécution des rapports est longue, celle du tableau de bord l'est également.
- Les tableaux de bord sont partagés via des dossiers. Les utilisateurs qui ont accès au dossier dans lequel votre tableau de bord est enregistré ont également accès à votre tableau de bord. Assurez-vous d'enregistrer votre tableau de bord dans le dossier approprié.

Avant de créer ou de lire un tableau de bord, familiarisez-vous avec les fonctionnalités et les concepts ci-dessous.

Éditeur de tableau de bord

L'éditeur de tableau de bord est un outil par glisser-déposer visuel qui permet de créer des tableaux de bord et de modifier des tableaux de bord existants. L'éditeur de tableau est l'endroit où vous ajoutez, modifiez et organisez les composants des tableaux de bord.

Pour lancer l'éditeur de tableau de bord, cliquez sur **Nouveau tableau de bord**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Composants

Les tableaux de bord sont formés de composants. Chaque composant contient un graphique ou une métrique qui affiche les données d'un rapport. Des composants différents peuvent afficher les données de différents rapports.

Utilisateur actif (Affichage en tant que)

Dans Salesforce, les différents utilisateurs ont des autorisations différentes pour accéder aux données. Un tableau de bord affiche uniquement des données auxquelles l'utilisateur actif du tableau de bord a accès.

Par exemple, supposons que vous affichez un tableau de bord qui présente des pistes. Emily est responsable des opérations commerciales, elle a accès à toutes les pistes. Marcus est spécialiste des ventes directes, il affiche uniquement les pistes dont il est propriétaire. Si Emily est l'utilisateur actif du tableau de bord, celui-ci affiche des données de toutes les pistes dans Salesforce. Si Marcus est l'utilisateur actif, le tableau de bord affiche uniquement des données des pistes qui appartiennent à Marcus.

Élaboration d'un tableau de bord

Lorsque vous êtes prêt(e) à partager des données Salesforce avec des collègues, élaborer un tableau de bord. Les tableaux de bord permettent d'organiser les données de rapports à l'aide de graphiques, de tableaux et de métriques. Si vos collègues ont besoin d'informations supplémentaires, ils peuvent visualiser les rapports sur les données de votre tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :

1. [Élaboration d'un tableau de bord Lightning Experience](#)

Élaborez un tableau de bord Lightning Experience pour générer une vue graphique des données dans vos rapports.

2. [Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)

Élaborez un tableau de bord pour générer une vue graphique des données dans vos rapports.

3. [Utilisation de tableaux de bord](#)

Un *tableau de bord* affiche les données de rapports source en tant que composants visuels, qui peuvent être des graphiques, des indicateurs, des tables, des mesures ou des pages Visualforce. Les composants fournissent un instantané des mesures clés et des indicateurs de performance de votre organisation.

4. [Installation d'exemples de tableaux de bord CRM à partir d'AppExchange](#)

Utilisez ces tableaux de bord disponibles sur AppExchange comme point de départ pour créer des tableaux de bord adaptés à votre activité.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Élaboration d'un tableau de bord Lightning Experience

Élaborez un tableau de bord Lightning Experience pour générer une vue graphique des données dans vos rapports.

Cette rubrique présente la création de tableaux de bord pour des rapports dans Salesforce Experience. Pour plus d'informations sur la création de tableaux de bord dans Salesforce Classic ou Wave Analytics, consultez les articles suivants :

- [Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)
- [Création d'un tableau de bord dans Wave Analytics](#)

 **Conseil:** Vous pouvez cloner un tableau de bord pour créer rapidement un tableau de bord avec des propriétés et des composants identiques à celui que vous visualisez. Cliquez sur **Cloner**, modifiez les paramètres du tableau de bord, puis enregistrez.

1. Si nécessaire, créez les rapports personnalisés contenant les données que vous souhaitez afficher.

 **Important:** Assurez-vous de stocker ces rapports dans des dossiers auxquels peuvent accéder les utilisateurs du tableau de bord appropriés.

2. Sous l'onglet Tableaux de bord, cliquez sur **Nouveau tableau de bord**.
3. Nommez le tableau de bord.
Vous pouvez également saisir une courte description.
4. Pour ajouter des composants au tableau de bord, cliquez sur **Ajouter**.
5. Cliquez sur **Enregistrer**, puis sur **Terminé**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic

Élaborez un tableau de bord pour générer une vue graphique des données dans vos rapports.

Cette rubrique présente la création de tableaux de bord pour des rapports dans Salesforce Classic.

Pour plus d'informations sur la création de tableaux de bord dans Salesforce Classic ou Wave Analytics, consultez les articles suivants :

- [Élaboration d'un tableau de bord Lightning Experience](#)
- [Création d'un tableau de bord dans Wave Analytics](#)

 **Conseil:** Vous pouvez cloner un tableau de bord pour créer rapidement un tableau de bord avec des propriétés et des composants identiques à celui que vous visualisez. Cliquez sur **Cloner**, modifiez les paramètres du tableau de bord, puis enregistrez.

1. Créez les rapports personnalisés contenant les données que vous souhaitez afficher.

 **Important:** Assurez-vous de stocker ces rapports dans des dossiers auxquels peuvent accéder les utilisateurs du tableau de bord appropriés.

2. Cliquez sur l'onglet Tableaux de bord.
3. Cliquez sur **Aller à la liste du tableau de bord**.
4. Cliquez sur **Nouveau tableau de bord**.
Pour modifier un tableau de bord existant, cliquez sur son nom dans la liste.
5. Personnalisez votre tableau de bord, puis cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Suppression d'un tableau de bord](#)

[Installation d'exemples de tableaux de bord CRM à partir d'AppExchange](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Utilisation de tableaux de bord

Un *tableau de bord* affiche les données de rapports source en tant que composants visuels, qui peuvent être des graphiques, des indicateurs, des tables, des mesures ou des pages Visualforce. Les composants fournissent un instantané des mesures clés et des indicateurs de performance de votre organisation.

Le *Générateur de tableau de bord* est une interface glisser-déposer qui permet de créer et de modifier des tableaux de bord. Vous pouvez l'utiliser pour personnaliser le tableau de bord complet ou un composant du tableau de bord.

 **Conseil:** Le générateur de tableau de bord utilise un en-tête de page compressé afin de vous permettre de visualiser davantage d'éléments à l'écran. Pour afficher les onglets de vos applications, fermez simplement le générateur ou cliquez sur le logo Salesforce.

Pour personnaliser un tableau de bord, affichez-le puis cliquez sur **Modifier**.

DANS CETTE SECTION :

[Ajout d'un composant de tableau de bord](#)

Ajoutez des composants en faisant glisser un type de composant vers le tableau de bord, puis déposez une source de données (rapport, commande s-control ou page Visualforce) dessus.

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

Un composant de tableau de bord est une représentation visuelle des données d'un rapport. Vous pouvez modifier l'origine des données du composant, la présentation des données dans le composant et le type du composant.

[Modification des tableaux de bord à l'aide de raccourcis clavier dans Lightning Experience](#)

Sous l'onglet Tableau de bord, vous pouvez créer, modifier ou supprimer un tableau de bord en utilisant uniquement votre clavier. Utilisez des touches clavier pour modifier rapidement et aisément les tableaux de bord dans Lightning Experience.

[Modification des tableaux de bord en mode d'accessibilité dans Salesforce Classic](#)

Dans Salesforce Classic, vous pouvez modifier des tableaux de bord en mode d'accessibilité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un filtre de tableau de bord](#)

[Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Ajout d'un composant de tableau de bord

Ajoutez des composants en faisant glisser un type de composant vers le tableau de bord, puis déposez une source de données (rapport, commande s-control ou page Visualforce) dessus.

1. Dans le tableau de bord, à l'emplacement où vous souhaitez ajouter un composant, cliquez sur **Modifier**.

Vous pouvez continuer à modifier le tableau de bord pendant le chargement des composants et des sources de données.

2. Faites glisser le type de composant que vous souhaitez depuis l'onglet Composants vers votre tableau de bord.



Conseil: Vous pouvez également commencer par déposer une source de données, puis déposer un type de composant dessus.

Pour sélectionner le type de composant dont vous avez besoin, tenez compte du type de données que vous affichez et de son utilisation.

	Pour afficher les données sous forme graphique, utilisez un graphique. Vous avez le choix entre plusieurs types de graphiques.
	Ce type de graphique permet d'afficher une valeur unique dans une série de valeurs personnalisées
	Ce type de graphique permet d'afficher une valeur principale. • Saisissez les étiquettes de métriques directement sur les composants en cliquant sur le champ de texte vide, en regard du total général. • Les composants de mesure placés directement les uns au-dessus des autres dans une colonne du tableau de bord, s'affichent ensemble en tant que composant unique.
	Pour afficher un jeu de données de rapport dans des colonnes, utilisez un tableau.
Page Visualforce	Une page Visualforce permet de créer un composant personnalisé ou d'afficher des informations qui ne sont pas disponibles dans un autre type de composant.
Commande Custom S-Control	Les commandes Custom S-Control peuvent accueillir tous les types de contenu qui peuvent être affichés ou exécutés dans un navigateur, comme une applet Java, un contrôle ActiveX, un fichier Excel ou un formulaire Web HTML personnalisé.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

3. Faites glisser un rapport depuis l'onglet Sources de données vers le composant que vous venez de déposer sur le tableau de bord.
 - Vous pouvez afficher un rapport joint qui inclut un graphique dans un tableau de bord. Modifiez le composant de tableau de bord du rapport joint, puis sélectionnez **Utiliser un graphique tel que défini dans le rapport source**.

- Si le tableau de bord contient un filtre, la source de données doit contenir le champ de filtrage ou un équivalent. Sinon, le filtre peut ne pas fonctionner.
- Certains rapports personnalisés sur les pistes et les prévisions ne sont pas pris en compte dans les tableaux de bord.
- Pour les composants Visualforce, la source de données doit être une page Visualforce.



Conseil: Chaque dossier peut contenir jusqu'à 2000 sources de données. Pour retrouver rapidement la source de données appropriée, essayez la Recherche rapide ou les filtres **Récent**, **Mes** et **Tous**.

4. Cliquez sur  dans votre composant de tableau de bord.
5. Sous l'onglet Données de composant, sélectionnez les champs récapitulatifs et les regroupements dans le rapport sous-jacent que vous souhaitez afficher dans votre composant.



Conseil: Rendez davantage de champs disponibles dans un composant de tableau de bord en les ajoutant au graphique du rapport source. Par exemple, créez un graphique de combinaison dans le rapport en utilisant des colonnes verticales et des lignes. Les regroupements supplémentaires dans le graphique du rapport sont disponibles pour être utilisés dans des composants de tableau de bord.

6. Sous l'onglet Mise en forme, spécifiez comment le composant affiche ses données.
Vos choix de mise en forme dépendent du type de composant que vous sélectionnez.



Remarque: Pour des pages Visualforce et des commandes s-controls, définissez la **Hauteur**.

7. Cliquez sur **OK**.
8. Faites glisser, déposez, puis cliquez pour réorganiser les composants dans le tableau de bord.
 - Faites glisser la barre d'en-tête des composants vers l'emplacement approprié du tableau de bord.
 - Cliquez sur l'icône  d'une source de données pour la supprimer du composant.
 - Cliquez sur l'icône  d'un composant pour le supprimer du tableau de bord.
 - Cliquez sur les champs d'en-tête, de titre et de pied de page du composant pour les modifier.
 - Modifiez les couleurs des valeurs de liste de sélection affichées dans les composants de tableau de bord. L'autorisation « Personnaliser l'application » est requise pour mettre à jour des listes de sélection.
 - Pour des tableaux de bord filtrés, vous pouvez également sélectionner un autre champ dans la liste déroulante **Filtré par**.

Modification d'un composant de tableau de bord

Un composant de tableau de bord est une représentation visuelle des données d'un rapport. Vous pouvez modifier l'origine des données du composant, la présentation des données dans le composant et le type du composant.

Le *Générateur de tableau de bord* est une interface glisser-déposer qui permet de créer et de modifier des tableaux de bord. Vous pouvez glisser, déposer, puis cliquer pour réorganiser des composants dans le tableau de bord. Les détails de survol et l'exploration sont disponibles lors de l'affichage d'un tableau de bord, pas lors de sa modification.

DANS CETTE SECTION :

1. [Rendez des champs disponibles dans un composant de tableau de bord](#)

Rendez davantage de champs disponibles dans un composant de tableau de bord en les ajoutant au graphique du rapport source.

2. [Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord](#)

Vous pouvez modifier un composant de tableau de bord de sorte que lorsque les utilisateurs cliquent dessus, ils accèdent au rapport source, au rapport filtré, à la page de détail de l'enregistrement ou à une autre URL.

3. [Tableau personnalisé à quatre colonnes](#)

Les visuels sous forme de tableaux permettent de présenter les valeurs de plusieurs éléments selon certains critères. Les champs que vous ajoutez au graphique d'un rapport source sont les champs disponibles pour les colonnes de tableaux dans des tableaux de bord.

4. [Types de composants de tableaux de bord](#)

Les composants de tableau de bord peuvent être des graphiques, des tables, des indicateurs, des mesures ou d'autres composants que vous créez avec VisualForce.

5. [Types de graphique](#)

Vous pouvez afficher des données dans des rapports et des tableaux de bord sous la forme de barres, de colonnes, de courbes, de formes ou d'autres éléments. Le format approprié dépend de la nature des données et de ce que vous souhaitez montrer.

6. [Paramètres de données pour des composants de graphique de tableau de bord](#)

Sélectionnez les données que vous souhaitez présenter dans vos graphiques de rapport ou de tableau de bord. Le graphique sélectionne automatiquement les regroupements et les valeurs récapitulatives à partir de votre rapport. Vous pouvez remplacer ces choix en sélectionnant les données que vous souhaitez partager.

7. [Paramètres visuels des composants de graphique de tableau de bord](#)

Sélectionnez le type de graphique adapté aux données que vous partagez, puis appliquez les paramètres visuels qui présentent les données de la façon la plus efficace.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un filtre de tableau de bord](#)

Rendez des champs disponibles dans un composant de tableau de bord

Rendez davantage de champs disponibles dans un composant de tableau de bord en les ajoutant au graphique du rapport source.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Par exemple, créez un [graphique de combinaison](#) dans le rapport en utilisant des colonnes verticales et des lignes. Les regroupements supplémentaires dans le graphique du rapport sont disponibles pour être utilisés dans des composants de tableau de bord.

Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord

Vous pouvez modifier un composant de tableau de bord de sorte que lorsque les utilisateurs cliquent dessus, ils accèdent au rapport source, au rapport filtré, à la page de détail de l'enregistrement ou à une autre URL.

Modifiez un composant et définissez l'option **Navigation descendante vers** sous l'onglet **Données de composant**. Choisissez l'une des options suivantes :

- Rapport source - l'utilisateur accède au rapport source complet relatif au composant de tableau de bord.
- Rapport source filtré : lorsque les utilisateurs cliquent sur des groupes individuels, des valeurs d'axe X ou des entrées de légende, il accèdent au rapport source filtré selon les éléments sur lesquels ils ont cliqué.

Par exemple, si vous avez un graphique à colonnes verticales empilées des opportunités groupées par étapes, avec les mois sur l'axe X, vous pouvez cliquer sur une étape individuelle dans une barre, sur un mois de l'axe X ou sur une entrée de légende d'une étape afin de naviguer vers le rapport source filtré. (pas disponible pour les indicateurs, mesures ou tableaux).

- Page de détail de l'enregistrement : lorsque les utilisateurs cliquent sur des éléments d'un graphique ou d'un tableau, des valeurs d'axe ou des entrées de légende, ils accèdent à la page de détail de cet enregistrement. Vous pouvez choisir cette option uniquement pour les tableaux et les graphiques qui utilisent un rapport source groupé par nom d'enregistrement, responsable d'enregistrement ou publication de fil. (pas disponible pour les indicateurs ou les mesures).
- Autre URL - l'utilisateur accède à l'URL que vous avez spécifiée. Vous ne pouvez pas ajouter des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: » aux composants du tableau de bord.

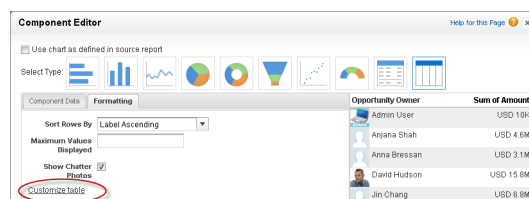
Tableau personnalisé à quatre colonnes

Les visuels sous forme de tableaux permettent de présenter les valeurs de plusieurs éléments selon certains critères. Les champs que vous ajoutez au graphique d'un rapport source sont les champs disponibles pour les colonnes de tableaux dans des tableaux de bord.

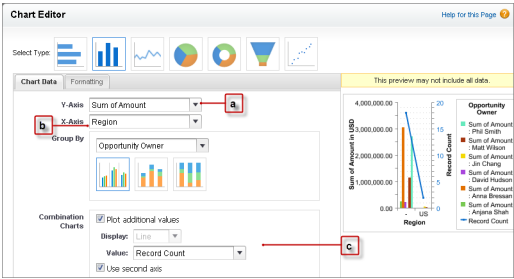
Les tableaux affichent par défaut deux colonnes de données. Si vous les personnalisez, ils peuvent afficher des totaux et jusqu'à quatre colonnes de données. Si le tableau inclut 20 lignes ou moins, vous pouvez également le personnaliser pour afficher les photos Chatter des utilisateurs.

Avant de personnaliser un tableau, assurez-vous que le format de votre rapport source est matriciel ou récapitulatif et qu'il *contient* un graphique.

1. Pour créer un tableau à quatre colonnes, modifiez un composant de tableau de bord, puis cliquez sur le lien **Personnaliser le tableau**. Les tableaux personnalisés acceptent des valeurs nulles dans les résultats. Les tableaux à deux colonnes par défaut ne les acceptent pas.



2. La disponibilité des champs dans un tableau dépend des champs que vous avez sélectionnés dans le graphique du rapport source :



- a. Le graphique doit contenir des regroupements et au moins un récapitulatif.
- b. Le premier regroupement dans le graphique du rapport devient la première colonne du tableau. Pour afficher un autre champ comme première colonne du tableau, sélectionnez le regroupement souhaité dans le graphique du rapport.
- c. Pour rendre davantage de champs disponibles pour le tableau, utilisez un graphique de combinaison à barres verticales ou en nuages de points dans le rapport.

Exemple

Vous pouvez utiliser un tableau pour afficher :

- Les commerciaux les plus performants du trimestre avec le nombre d'opportunités gagnées.
- Le nombre de requêtes par produit au cours des trois derniers mois.
- Le nombre de comptes par région, le nombre total d'opportunités disponibles et celles gagnées.

Examinez ce tableau personnalisé à quatre colonnes qui affiche les commerciaux les plus performants par région, avec le nombre d'opportunités gagnées et leur valeur.

Top Sales Reps by Region			
Region	Opportunity Owner	Record Count	Sum of Amount
US	David Hudson	15	USD 13.0M
US	Phil Smith	3	USD 7.6M
EMEA	Jin Chang	3	USD 6.7M
EMEA	Anna Bressan	6	USD 3.7M
US	Arjana Shah	2	USD 3.1M
EMEA	Matt Wilson	1	USD 1.1M
APAC	Karen Adams	1	USD 150k
Total		31	USD 35.4M

Types de composants de tableaux de bord

Les composants de tableau de bord peuvent être des graphiques, des tables, des indicateurs, des mesures ou d'autres composants que vous créez avec VisualForce.

Type de composant	Image	Description
Graphique		Pour afficher les données sous forme graphique, utilisez un graphique. Vous avez le choix entre plusieurs types de graphiques.
Indicateur		Ce type de graphique permet d'afficher une valeur unique dans une série de valeurs personnalisées. Par exemple, pour créer un tableau de bord qui mesure l'emplacement des montants actuels de vos opportunités clôturées dans une série de valeurs, définissez la valeur minimale, la

Type de composant	Image	Description
		Valeur du point de rupture n° 1, la Valeur du point de rupture n° 2 et la Valeur maximale de l'indicateur. Les séries que vous définissez peuvent indiquer des performances faibles, acceptables ou bonnes. Définissez des couleurs adaptées à chaque série afin d'indiquer la progression. Pour créer un indicateur ne contenant que deux séries, laissez le champ Valeur du point de rupture n°2 vide. Sélectionnez Afficher le pourcentage ou Afficher le total pour montrer ces valeurs sur l'indicateur. Les valeurs dépassant les limites maximales sont indiquées comme supérieures à 100 %.
Mesure		Ce type de graphique permet d'afficher une valeur principale. Par exemple, pour afficher dans un rapport le montant total de toutes les opportunités dans les étapes Clôturé, Validé et Requête de base pendant le mois en cours, vous pouvez nommer cette valeur et l'utiliser comme cible de chiffre d'affaires pour le mois affiché dans le tableau de bord.
Tableau		Pour afficher un jeu de données de rapport dans des colonnes, utilisez un tableau. Par exemple, pour afficher les 20 opportunités principales par montant, définissez Valeurs maximales affichées sur 20, cliquez sur Personnaliser le tableau , puis sélectionnez le nom d'opportunité, le montant et les autres colonnes à afficher, choisissez l'ordre de tri et définissez la sélection conditionnelle. Les colonnes disponibles comprennent tous les regroupements de graphiques et les champs récapitulatifs de rapport, ainsi que le regroupement de deuxième niveau défini dans le rapport.
Page Visualforce	N/A	Utilisez une page Visualforce lorsque vous voulez créer un composant personnalisé ou afficher des informations qui ne sont pas disponibles dans un autre type de composant. Par exemple, une page Visualforce peut afficher des données depuis un système externe ou afficher des données Salesforce dans une présentation personnalisée. Les pages Visualforce doivent respecter certaines exigences pour pouvoir s'afficher dans des tableaux de bord, sinon, elles ne figurent pas dans la liste déroulante Page Visualforce. Reportez-vous à Création de composants de tableau de bord Visualforce .
Commande Custom S-Control	N/A	Les commandes Custom S-Control peuvent accueillir tous les types de contenu qui peuvent être affichés ou exécutés dans un navigateur, comme une applet Java, un contrôle ActiveX, un fichier Excel ou un formulaire Web HTML personnalisé.  Important: Les pages Visualforce remplacent les commandes s-controls. Les organisations qui n'ont pas déjà utilisé de commandes s-controls ne peuvent pas en créer. Les commandes s-controls existantes restent inchangées et peuvent être modifiées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

Types de graphique

Vous pouvez afficher des données dans des rapports et des tableaux de bord sous la forme de barres, de colonnes, de courbes, de formes ou d'autres éléments. Le format approprié dépend de la nature des données et de ce que vous souhaitez montrer.

DANS CETTE SECTION :

1. [Graphiques à barres](#)

Un graphique en barres présente les valeurs sur des lignes horizontales. Par conséquent, ce format peut être efficace pour comparer des distances ou des durées. Utilisez un graphique à barres pour afficher un seul regroupement ou rapport récapitulatif contenant un seul regroupement.

2. [Graphiques à colonnes](#)

Un graphique à colonnes est semblable à un graphique à barres, mais plus adapté à la présentation de quantités relatives d'éléments, tels que des pistes ou des devises. Utilisez un graphique à colonnes lorsque vous avez un rapport récapitulatif contenant un seul regroupement ou pour afficher un seul regroupement.

3. [Graphique en courbes](#)

Les graphiques en courbes sont efficaces pour présenter les modifications de la valeur d'un élément au fil du temps, par exemple d'une semaine à l'autre ou d'un trimestre à l'autre. Un graphique en courbes permet d'afficher un regroupement important représentant un jeu de données triées, et une valeur à afficher.

4. [Graphiques à secteurs](#)

Utilisez un graphique à secteurs lorsque vous avez plusieurs regroupements et que vous souhaitez afficher la proportion d'une seule valeur pour chaque regroupement par rapport au total.

5. [Graphiques en anneau](#)

Un graphique en anneau permet d'afficher plusieurs regroupements, pas seulement la proportion d'une seule valeur pour chaque regroupement par rapport au total, mais également le montant total.

6. [Graphiques en entonnoir](#)

Un graphique en entonnoir permet d'afficher plusieurs regroupements dans un ensemble trié et d'indiquer leurs proportions respectives.

7. [Graphiques en nuage de points](#)

Utilisez les graphiques en nuages de points pour afficher des informations pertinentes en utilisant un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Graphiques en nuage de points](#)

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

[Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité](#)

[Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique](#)

[Paramètres de données pour des composants de graphique de tableau de bord](#)

[Paramètres visuels des composants de graphique de tableau de bord](#)

Graphiques à barres

Un graphique en barres présente les valeurs sur des lignes horizontales. Par conséquent, ce format peut être efficace pour comparer des distances ou des durées. Utilisez un graphique à barres pour afficher un seul regroupement ou rapport récapitulatif contenant un seul regroupement.



Par exemple, pour afficher dans un rapport le montant de chaque étape de vente, sélectionnez **Somme du montant** pour l'axe X et **Étape** pour l'axe Y. Pour chaque étape, le graphique affiche une barre dont la longueur est proportionnelle au montant total de l'opportunité.

L'avantage des graphiques à barres horizontales est la possibilité de les agrandir verticalement pour afficher plusieurs regroupements, bien que la largeur soit fixe. Selon les paramètres du graphique, vous pouvez également afficher des photos Chatter.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

1. Graphiques à barres groupées

Un graphique à barres groupées permet d'afficher plusieurs regroupements et de comparer les valeurs dans un deuxième regroupement, mais pas les totaux.

2. Graphiques à barres empilées

Un graphique à barres empilées permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.

3. Graphiques à barres empilées à 100 %

Un graphique à barres empilées à 100 % permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Paramètres de données pour des composants de graphique à barres et à colonnes de tableau de bord](#)

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique à barres de tableau de bord](#)

Graphiques à barres groupées

Un graphique à barres groupées permet d'afficher plusieurs regroupements et de comparer les valeurs dans un deuxième regroupement, mais pas les totaux.



Par exemple, pour comparer dans un rapport le montant des affaires clôturées chaque mois par origine de piste, définissez le montant sur l'axe X, l'origine sur l'axe Y et le mois de clôture comme valeur **Regroupements**. Le graphique affiche une série de barres pour chaque origine, une barre par mois. Il est aisé de comparer les différences mensuelles dans une source donnée.

Vous pouvez également comparer un mois donné à travers plusieurs origines, mais la comparaison entre le nombre total de pistes de chaque origine peut se révéler difficile.



Conseil: Pour comparer les totaux, utilisez un graphique empilé.

Graphiques à barres empilées

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Un graphique à barres empilées permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.



Par exemple, pour comparer dans un rapport le statut de pistes par campagne et comparer les totaux des statuts, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe X, le statut sur l'axe Y et la campagne comme valeur Regroupements. Le graphique affiche une barre par statut, divisée par campagne, chaque campagne étant indiquée par une couleur différente.

Il est aisé de comparer la proportion de chaque campagne dans chaque statut, ainsi que les totaux des statuts, mais la comparaison de la contribution d'une seule campagne avec différents statuts ou avec le total, peut se révéler difficile.

Graphiques à barres empilées à 100 %

Un graphique à barres empilées à 100 % permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.



Par exemple, pour comparer dans un rapport le statut de pistes par campagne et comparer les totaux des statuts, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe X, le statut sur l'axe Y et la campagne comme valeur Regroupements. Le graphique affiche une barre par statut, divisée par campagne, chaque campagne étant indiquée par une couleur différente.

Il est aisé de comparer la proportion de chaque campagne dans chaque statut, ainsi que les totaux des statuts, mais la comparaison de la contribution d'une seule campagne avec différents statuts ou avec le total, peut se révéler difficile.

Graphiques à colonnes

Un graphique à colonnes est semblable à un graphique à barres, mais plus adapté à la présentation de quantités relatives d'éléments, tels que des pistes ou des devises. Utilisez un graphique à colonnes lorsque vous avez un rapport récapitulatif contenant un seul regroupement ou pour afficher un seul regroupement.



Par exemple, pour afficher dans un rapport le nombre de pistes par origine, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe Y et l'origine sur l'axe X. Le graphique affiche une colonne par origine, la hauteur étant proportionnelle au nombre total de pistes. La largeur des graphiques à colonnes est limitée par la taille des colonnes du tableau de bord et la taille du graphique du rapport. Les graphiques à barres horizontales sont généralement préférables pour un grand nombre de regroupements. Les graphiques à colonnes sont pratiques pour afficher des valeurs par date, car les dates sont généralement indiquées sur l'axe X.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

1. Graphiques à colonnes groupées

Un graphique à colonnes groupées permet d'afficher plusieurs regroupements et de comparer les valeurs dans un deuxième regroupement, mais pas les totaux.

2. Graphiques à colonnes empilées

Un graphique à colonnes empilées permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.

3. Graphiques à barres empilées

Un graphique à barres empilées permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.

4. Graphiques à colonnes empilées à 100 %

Un graphique à colonnes empilées à 100 % permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux de chaque regroupement.

Graphiques à colonnes groupées

Un graphique à colonnes groupées permet d'afficher plusieurs regroupements et de comparer les valeurs dans un deuxième regroupement, mais pas les totaux.



Par exemple, pour comparer dans un rapport le nombre d'opportunités créées chaque mois par origine de campagne, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe Y, le mois de création sur l'axe X et l'origine comme valeur Regroupements. Le graphique affiche une série de barres pour chaque origine, une barre par mois. Il est aisé de comparer les différences entre des origines pendant un mois donné.

Vous pouvez également comparer une origine donnée sur plusieurs mois, mais la comparaison entre le nombre total d'opportunités de chaque mois peut se révéler difficile.



Conseil: Pour comparer les totaux, utilisez un graphique empilé.

Graphiques à colonnes empilées

Un graphique à colonnes empilées permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.



Par exemple, pour comparer dans un rapport le nombre d'opportunités créées chaque mois par origine de campagne, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe Y, le mois de création sur l'axe X et l'origine comme valeur Regroupements. Le graphique affiche une barre par mois, divisée par origine, chaque origine étant indiquée par une couleur différente.

Il est aisé de comparer la proportion de chaque origine par mois, ainsi que les totaux mensuels, mais la comparaison de la contribution d'une seule origine à des mois différents ou avec le total, peut se révéler difficile.

Graphiques à barres empilées

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Un graphique à barres empilées permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux des chaque regroupement.



Par exemple, pour comparer dans un rapport le statut de pistes par campagne et comparer les totaux des statuts, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe *X*, le statut sur l'axe *Y* et la campagne comme valeur *Regroupements*. Le graphique affiche une barre par statut, divisée par campagne, chaque campagne étant indiquée par une couleur différente.

Il est aisé de comparer la proportion de chaque campagne dans chaque statut, ainsi que les totaux des statuts, mais la comparaison de la contribution d'une seule campagne avec différents statuts ou avec le total, peut se révéler difficile.

Graphiques à colonnes empilées à 100 %

Un graphique à colonnes empilées à 100 % permet d'afficher plusieurs regroupements afin de comparer les proportions entre les valeurs de chaque regroupement, ainsi que les totaux de chaque regroupement.



Par exemple, pour comparer dans un rapport le nombre d'opportunités créées chaque mois par origine de campagne, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe *Y*, le mois de création sur l'axe *X* et l'origine comme valeur *Regroupements*. Le graphique affiche une barre par mois, divisée par origine, chaque origine étant indiquée par une couleur différente. Il est aisé de comparer la proportion de chaque origine par mois, ainsi que les totaux mensuels, mais la comparaison de la contribution d'une seule origine à des mois différents ou avec le total, peut se révéler difficile.

Graphique en courbes

Les graphiques en courbes sont efficaces pour présenter les modifications de la valeur d'un élément au fil du temps, par exemple d'une semaine à l'autre ou d'un trimestre à l'autre. Un graphique en courbes permet d'afficher un regroupement important représentant un jeu de données triées, et une valeur à afficher.



Les graphiques en courbes sont pratiques pour afficher des données sur une période donnée. Par exemple, pour afficher dans un rapport le nombre de pistes créées chaque mois, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe *Y* et le mois de création sur l'axe *X*. Le graphique affiche une courbe montrant le nombre total d'enregistrements par mois. Salesforce ne trace pas les valeurs manquantes (nuls).

Si une valeur manque dans un jeu de données, Salesforce affiche un espace sur la courbe.

DANS CETTE SECTION :

1. [Graphiques en courbes groupées](#)

Un graphique en courbes permet d'afficher plusieurs regroupements, chacun contenant un regroupement secondaire représentant un jeu de données triées, et une valeur à afficher.

2. [Graphiques en courbes cumulées](#)

Un graphique en courbes cumulées permet d'afficher un regroupement important, représentant un jeu de données triées, et une valeur à montrer, cumulés sur une période donnée.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

3. Graphiques en courbes cumulé groupé

Utilisez un graphique en courbes cumulé lorsque vous avez un regroupement important qui représente une série de données organisées et une valeur à afficher, cumulé sur une période. Utilisez un graphique en ligne groupé lorsque vous avez plusieurs regroupements, chacun contenant un regroupement secondaire important représentant une série de données organisées et une valeur à afficher.

Graphiques en courbes groupées

Un graphique en courbes permet d'afficher plusieurs regroupements, chacun contenant un regroupement secondaire représentant un jeu de données triées, et une valeur à afficher.



Par exemple, pour afficher dans un rapport les pistes mensuelles par origine de piste, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe Y , le mois de création sur l'axe X et l'origine comme valeur `Regroupements`. Le graphique affiche une ligne par origine, représentant le nombre total d'enregistrement de cette origine par mois. Chaque ligne s'étend du premier au dernier mois contenant des données. La comparaison du nombre total de chaque mois peut se révéler difficile.

Salesforce ne trace pas les valeurs manquantes (nulle). Si une valeur manque dans un jeu de données, Salesforce affiche un espace sur la courbe.

Graphiques en courbes cumulées

Un graphique en courbes cumulées permet d'afficher un regroupement important, représentant un jeu de données triées, et une valeur à montrer, cumulés sur une période donnée.



Par exemple, pour afficher dans un rapport le montant total des opportunités clôturées par jour pendant le mois en cours, définissez le montant sur l'axe Y et le jour de clôture sur l'axe X . Le graphique affiche une ligne dont la hauteur représente le montant cumulé des opportunités clôturées jusqu'à ce jour, inclus. Vous ne pouvez pas afficher le montant correspond à un seul jour, mais uniquement le montant cumulé.

Si le jeu de données contient une valeur manquante (nulle), Salesforce poursuit la ligne en utilisant la valeur précédente dans le jeu de données.

Graphiques en courbes cumulé groupé

Utilisez un graphique en courbes cumulé lorsque vous avez un regroupement important qui représente une série de données organisées et une valeur à afficher, cumulé sur une période. Utilisez un graphique en ligne groupé lorsque vous avez plusieurs regroupements, chacun contenant un regroupement secondaire important représentant une série de données organisées et une valeur à afficher.



Par exemple, pour afficher dans un rapport le montant total des opportunités fermées par jour pour les trois mois précédents, définissez le montant sur l'axe Y , le jour de clôture sur l'axe X et le mois de fermeture en tant que valeur `Regroupements`. Le graphique affiche une ligne pour chaque mois, dont la hauteur représente le montant cumulé des opportunités fermées à ce jour, inclus.

Graphiques à secteurs

Utilisez un graphique à secteurs lorsque vous avez plusieurs regroupements et que vous souhaitez afficher la proportion d'une seule valeur pour chaque regroupement par rapport au total.



Par exemple, pour afficher la répartition de votre file d'attente de requêtes par statut de requête dans un rapport, définissez le nombre d'enregistrements pour les `Valeurs` et le statut pour les `Sections`. Le graphique affiche un cercle composé de secteurs, chaque secteur représentant les requêtes dans un statut de la requête. La taille des secteurs est proportionnelle au nombre de requêtes.

Les graphiques à secteurs ne sont pas pratiques pour comparer des valeurs proches ou plusieurs petites valeurs.

Pour inclure ces informations dans le graphique, sélectionnez `Afficher les étiquettes`, `Afficher les valeurs` ou `Afficher le % de sections`. (disponible uniquement avec Chart Analytics 2.0).

Graphiques en anneau

Un graphique en anneau permet d'afficher plusieurs regroupements, pas seulement la proportion d'une seule valeur pour chaque regroupement par rapport au total, mais également le montant total.



Par exemple, pour afficher dans un rapport la répartition de votre file de requêtes par statut de requête, ainsi que le nombre total de requêtes, définissez le nombre d'enregistrements sur les `Valeurs` et le statut sur les `Sections`. Ce graphique affiche un anneau composé de secteurs, chaque secteur représentant un statut de la requête. La taille des secteurs est proportionnelle au nombre de requêtes. Le nombre total de requêtes pour tous les statuts est affiché au centre.

Pour inclure ces informations dans le graphique, sélectionnez `Afficher les étiquettes`, `Afficher les valeurs`, `Afficher le % de sections` ou `Afficher le total`.

Graphiques en entonnoir

Un graphique en entonnoir permet d'afficher plusieurs regroupements dans un ensemble trié et d'indiquer leurs proportions respectives.



Par exemple, pour afficher dans un rapport le montant des opportunités de chaque étape, définissez le montant sur les `Valeurs` et l'étape sur les `Segments`. Comme le champ `Étape d'opportunité` est une liste de sélection triée, les étapes sont classées dans le même ordre que la liste de sélection, chaque segment représentant le montant d'une étape. Les graphiques en entonnoir sont pratiques pour montrer le flux d'opportunités à travers les étapes. Un segment plus large peut indiquer un goulot d'étranglement à une étape.

Pour inclure ces informations dans le graphique, sélectionnez `Afficher les étiquettes`, `Afficher les valeurs` ou `Afficher le % de segments`.

Graphiques en nuage de points

Utilisez les graphiques en nuages de points pour afficher des informations pertinentes en utilisant un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés.



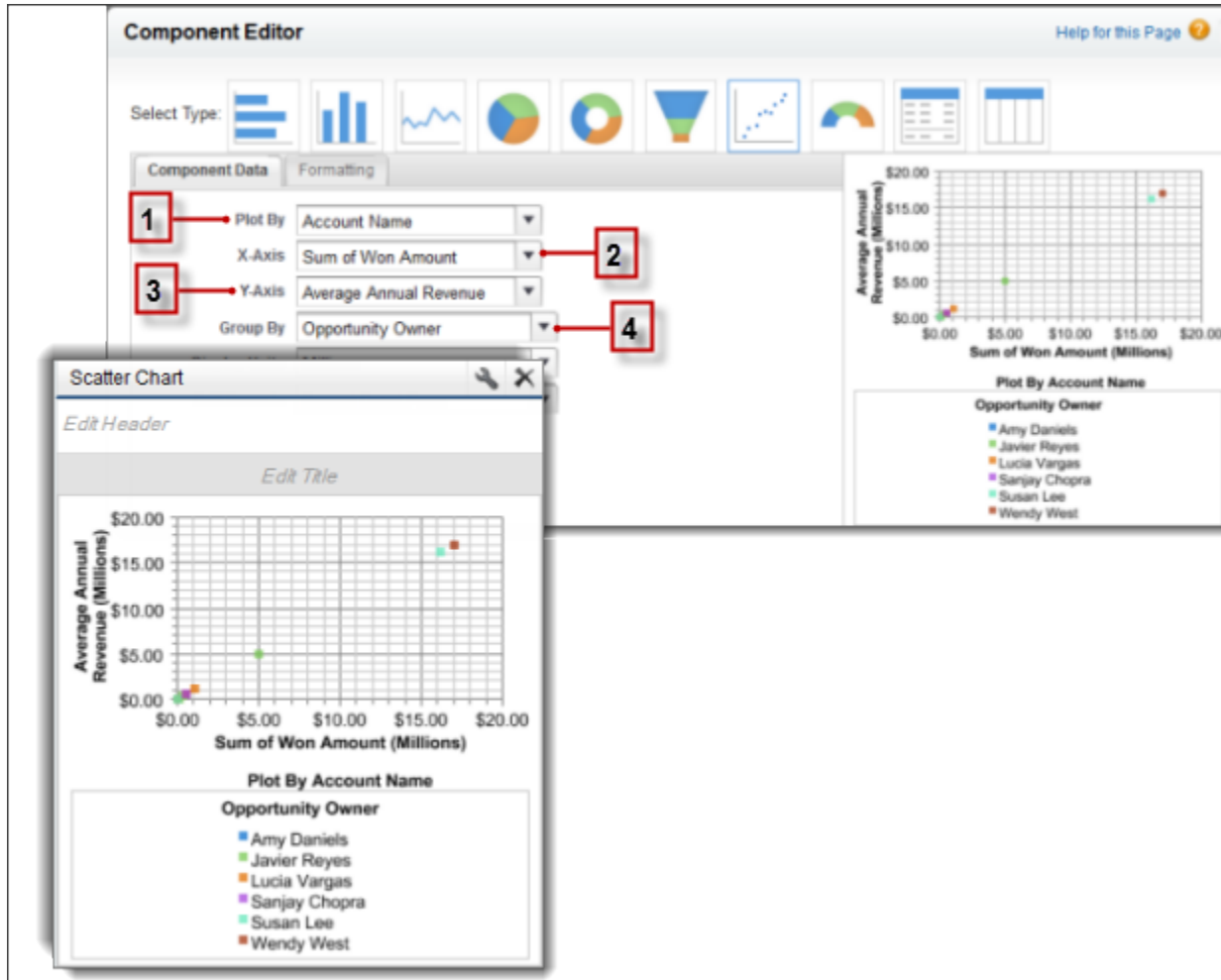
Par exemple, pour afficher la corrélation entre la durée d'une étape et le nombre d'activités relatives à des opportunités, regroupez votre rapport par `Nom d'opportunité`, puis tracez le graphique en nuages en fonction de ce regroupement. Définissez ensuite l'`Axe X` du graphique sur `Nombre d'enregistrements` et l'`Axe Y` sur `Durée de l'étape`. Le graphique affiche un point pour chaque opportunité. Vous pouvez constater en un coup d'oeil que la durée de l'étape est plus courte pour les opportunités comprenant davantage d'activités.

Un graphique en nuage de points affiche les données regroupées par valeurs récapitulatives. Par conséquent, un regroupement au moins est requis dans votre rapport. Sélectionnez un format de rapport qui autorise les regroupements, notamment récapitulatif, matriciel

ou joint. Vous avez également besoin dans le rapport d'un champ récapitulatif au moins pour afficher les données sur les axes du graphique. Sinon, le graphique affiche le nombre d'enregistrements sur les axes. Les graphiques en nuage de points affichent automatiquement les données du rapport source. Vous pouvez également sélectionner manuellement les informations affichées pour les regroupements et les récapitulatifs.

Si votre rapport source contient	L'axe X affiche automatiquement	L'axe Y affiche automatiquement
Aucun champ récapitulatif	Le nombre d'enregistrements	Le nombre d'enregistrements
Un champ récapitulatif ou plus	Le premier récapitulatif	- Le nombre d'enregistrements ou le deuxième récapitulatif dans les graphiques de rapport - Le premier récapitulatif dans les graphiques de tableau de bord, même si le rapport source contient plusieurs récapitulatifs. Vous pouvez toutefois sélectionner manuellement l'affichage d'un autre récapitulatif sur les axes.

Il s'agit d'un rapport sur des opportunités gagnées fermées, regroupées par propriétaire de compte et d'opportunité. Un graphique en nuages de points peut souligner le potentiel de comptes ayant un revenu annuel supérieur.



Ce graphique repose sur quelques champs clés :

1. **Tracer par** sélectionne automatiquement le premier regroupement du rapport. Nous sélectionnons manuellement le deuxième regroupement pour montrer les opportunités gagnées par Nom de compte.
2. **Axe X** affiche le nombre d'enregistrements lorsqu'il n'existe aucun champ récapitulatif, et sélectionne automatiquement le premier champ récapitulatif. Puisque le résumé est plus utile, le graphique affiche la Somme du montant gagné.
3. L'**axe Y** affiche ici un champ récapitulatif sélectionné manuellement, Chiffre d'affaire manuel moyen.
4. **Grouper par** n'est pas défini par défaut. Puisque le rapport contient un autre regroupement, le graphique regroupe les données par le regroupement Propriétaire de l'opportunité sélectionné. Les points de couleur dans le graphique et dans la légende affichent ce regroupement.

Le type de composant graphique en nuage de points dans des tableaux de bord présente des limitations :

- Il ne montre pas les rapports tabulaires.
- Il ne peut pas trier par étiquette ni valeur.
- Vous pouvez modifier uniquement l'affichage des unités de l'axe Y.

- Vous pouvez définir manuellement la plage d'axe Y seule.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Types de graphique](#)

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

[Paramètres de données pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

[Paramètres de données pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

Paramètres de données pour des composants de graphique de tableau de bord

Sélectionnez les données que vous souhaitez présenter dans vos graphiques de rapport ou de tableau de bord. Le graphique sélectionne automatiquement les regroupements et les valeurs récapitulatives à partir de votre rapport. Vous pouvez remplacer ces choix en sélectionnant les données que vous souhaitez partager.

DANS CETTE SECTION :

1. [Graphiques en nuage de points](#)

Utilisez les graphiques en nuages de points pour afficher des informations pertinentes en utilisant un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés.

2. [Paramètres de données pour des composants de graphique à barres et à colonnes de tableau de bord](#)

Les graphiques à barres horizontales et à colonnes verticales sont utiles pour comparer les valeurs d'un ou de plusieurs regroupements de rapports. Vous pouvez utiliser l'onglet Données de composant pour sélectionner les regroupements et les récapitulatifs que vous souhaitez afficher dans votre graphique à barres ou à colonnes.

3. [Paramètres de données pour des composants de graphique en entonnoir de tableau de bord](#)

Les graphiques en entonnoir sont pratiques pour afficher le flux des opportunités à travers plusieurs étapes.

4. [Paramètres de données pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

Les graphiques en nuages de points permettent d'afficher un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés. Les paramètres des données de graphiques en nuages de points sont disponibles dans l'éditeur de composant de tableau de bord, sous **Données de composant**.

5. [Paramètres de données pour des composants d'indicateur de tableau de bord](#)

Un indicateur permet d'afficher la distance qui vous sépare d'un objectif. Il affiche une valeur unique, par exemple les affaires conclues.

6. [Paramètres de données pour des composants de graphique en courbes de tableau de bord](#)

Les graphiques en courbes sont pratiques pour afficher des données sur une période donnée.

7. [Paramètres de données pour des composants de mesure de tableau de bord](#)

Les paramètres de l'onglet Données de composant définissent comment votre composant de mesure de tableau de bord obtient et gère les données qu'il affiche.

8. [Paramètres de données pour des composants de graphique à secteurs et en anneau de tableau de bord](#)

Un graphique à secteurs ou en anneau est efficace pour afficher les proportions relatives de quantités différentes. Utilisez l'onglet des données de composant pour sélectionner les valeurs que votre graphique à secteurs ou en anneau va comparer.

9. Paramètres de données pour des composants de table de tableau de bord

Un composant de tableau affiche des colonnes de données à partir d'un rapport personnalisé dans un tableau de bord. Les paramètres de l'onglet Données de composant définissent comment un composant de table obtient et gère les données qu'il affiche.

Graphiques en nuage de points

Utilisez les graphiques en nuages de points pour afficher des informations pertinentes en utilisant un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés.

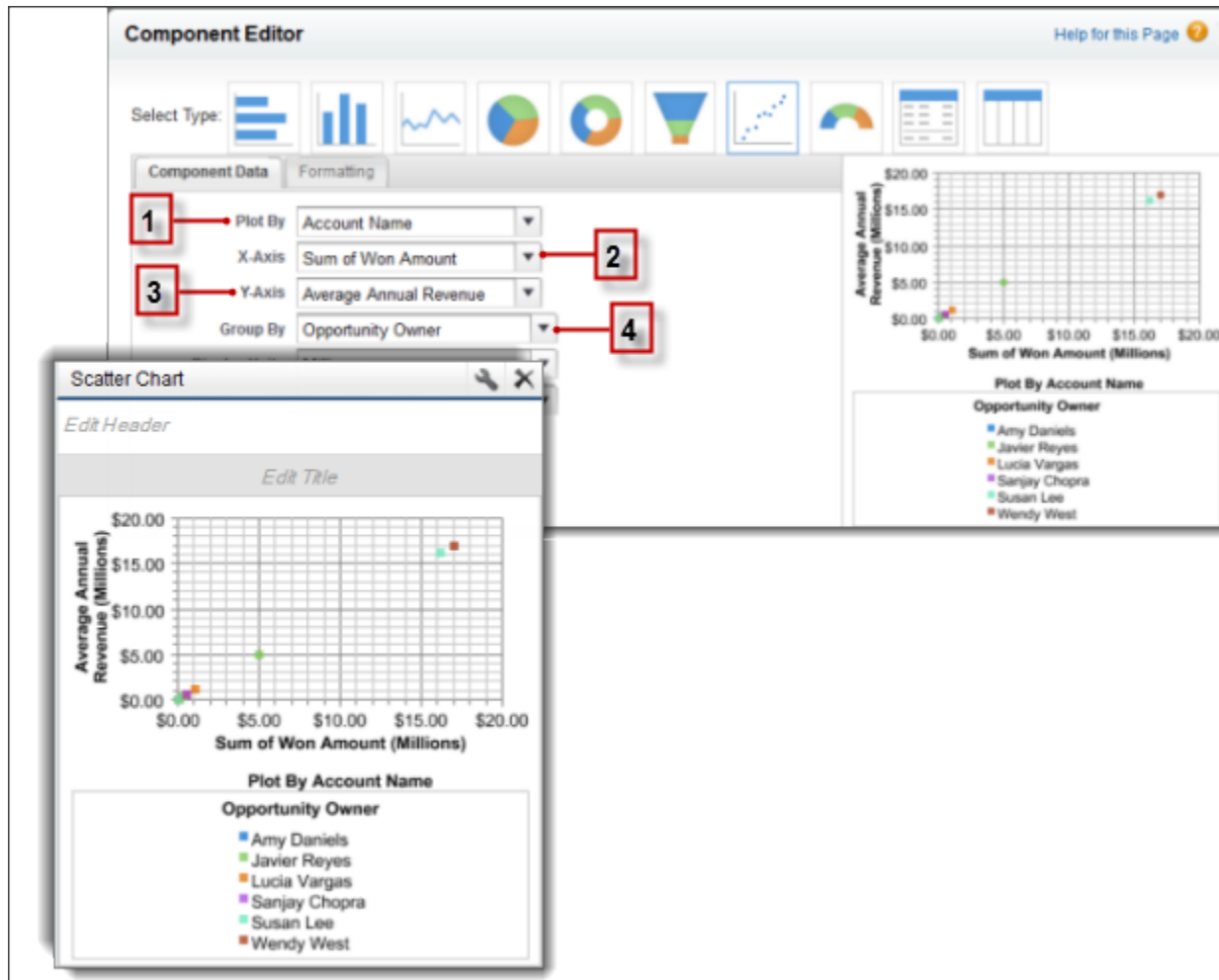


Par exemple, pour afficher la corrélation entre la durée d'une étape et le nombre d'activités relatives à des opportunités, regroupez votre rapport par Nom d'opportunité, puis tracez le graphique en nuages en fonction de ce regroupement. Définissez ensuite l'Axe X du graphique sur Nombre d'enregistrements et l'Axe Y sur Durée de l'étape. Le graphique affiche un point pour chaque opportunité. Vous pouvez constater en un coup d'oeil que la durée de l'étape est plus courte pour les opportunités comprenant davantage d'activités.

Un graphique en nuage de points affiche les données regroupées par valeurs récapitulatives. Par conséquent, un regroupement au moins est requis dans votre rapport. Sélectionnez un format de rapport qui autorise les regroupements, notamment récapitulatif, matriciel ou joint. Vous avez également besoin dans le rapport d'un champ récapitulatif au moins pour afficher les données sur les axes du graphique. Sinon, le graphique affiche le nombre d'enregistrements sur les axes. Les graphiques en nuage de points affichent automatiquement les données du rapport source. Vous pouvez également sélectionner manuellement les informations affichées pour les regroupements et les récapitulatifs.

Si votre rapport source contient	L'axe X affiche automatiquement	L'axe Y affiche automatiquement
Aucun champ récapitulatif	Le nombre d'enregistrements	Le nombre d'enregistrements
Un champ récapitulatif ou plus	Le premier récapitulatif	- Le nombre d'enregistrements ou le deuxième récapitulatif dans les graphiques de rapport - Le premier récapitulatif dans les graphiques de tableau de bord, même si le rapport source contient plusieurs récapitulatifs. Vous pouvez toutefois sélectionner manuellement l'affichage d'un autre récapitulatif sur les axes.

Il s'agit d'un rapport sur des opportunités gagnées fermées, regroupées par propriétaire de compte et d'opportunité. Un graphique en nuages de points peut souligner le potentiel de comptes ayant un revenu annuel supérieur.



Ce graphique repose sur quelques champs clés :

1. **Tracer par** sélectionne automatiquement le premier regroupement du rapport. Nous sélectionnons manuellement le deuxième regroupement pour montrer les opportunités gagnées par Nom de compte.
2. **Axe X** affiche le nombre d'enregistrements lorsqu'il n'existe aucun champ récapitulatif, et sélectionne automatiquement le premier champ récapitulatif. Puisque le résumé est plus utile, le graphique affiche la Somme du montant gagné.
3. L'**axe Y** affiche ici un champ récapitulatif sélectionné manuellement, Chiffre d'affaire manuel moyen.
4. **Grouper par** n'est pas défini par défaut. Puisque le rapport contient un autre regroupement, le graphique regroupe les données par le regroupement Propriétaire de l'opportunité sélectionné. Les points de couleur dans le graphique et dans la légende affichent ce regroupement.

Le type de composant graphique en nuage de points dans des tableaux de bord présente des limitations :

- Il ne montre pas les rapports tabulaires.
- Il ne peut pas trier par étiquette ni valeur.
- Vous pouvez modifier uniquement l'affichage des unités de l'axe Y.

- Vous pouvez définir manuellement la plage d'axe Y seule.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Types de graphique](#)

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

[Paramètres de données pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

[Paramètres de données pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

Paramètres de données pour des composants de graphique à barres et à colonnes de tableau de bord

Les graphiques à barres horizontales et à colonnes verticales sont utiles pour comparer les valeurs d'un ou de plusieurs regroupements de rapports. Vous pouvez utiliser l'onglet Données de composant pour sélectionner les regroupements et les récapitulatifs que vous souhaitez afficher dans votre graphique à barres ou à colonnes.

Sélectionnez les valeurs à afficher sur les axes du graphique. Selon le type du graphique, les valeurs des axes peuvent correspondre à un nombre d'enregistrements, à des champs récapitulatifs ou à des regroupements définis dans le rapport. Par exemple, pour afficher dans un rapport le montant de chaque étape de vente, sélectionnez *Somme du montant* pour l'axe X et *Étape* pour l'axe Y. Pour chaque étape, le graphique affiche une barre dont la longueur est proportionnelle au montant total de l'opportunité.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
Axe X	Sélectionnez les valeurs à afficher sur l'axe horizontal de votre graphique en barres, à colonnes, en nuages de points ou en courbes. Selon le type de graphique, les valeurs d'axe peuvent être des champs récapitulatifs ou des regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Si l'axe X correspond à une formule récapitulative personnalisée dont l'option <i>Emplacement d'affichage de cette formule</i> est définie à un niveau de regroupement différent de <i>Tous les niveaux récapitulatifs</i> , l'axe Y et la sélection <i>Regroupements</i> doivent correspondre au niveau de regroupement de cette formule récapitulative personnalisée.
Axe Y	Sélectionnez les valeurs à afficher sur l'axe vertical de votre graphique en barres, à colonnes, en nuages de points ou en courbes. Selon le type de graphique, les valeurs d'axe peuvent être des champs récapitulatifs ou des regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Si l'axe Y correspond à une formule récapitulative personnalisée dont l'option <i>Emplacement d'affichage de cette formule</i> est définie à un niveau de regroupement différent de <i>Tous les niveaux récapitulatifs</i> , l'axe X et la sélection <i>Regroupements</i> doivent correspondre au niveau de regroupement de cette formule récapitulative personnalisée.

Paramètre	Description
Regrouper par	Sélectionnez le mode de regroupement des informations dans le graphique. Cette option est disponible uniquement si le rapport sous-jacent contient plusieurs regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> .
Graphique de combinaison	Sélectionnez cette option pour tracer des valeurs supplémentaires dans ce graphique. Le type de graphique que vous sélectionnez doit autoriser les graphiques de combinaison.
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigations descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord : le rapport source complet du composant de tableau de bord ; le rapport source filtré par le groupe, par une valeur de l'axe des X ou par une entrée de la légende sur lequel ils cliquent ; la page de détail d'un élément de graphique ou de tableau, d'une valeur d'axe ou d'une entrée de la légende ; une URL que vous spécifiez (vous ne pouvez pas utiliser des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: »). La navigation descendante filtrée et de la page de détail de l'enregistrement est désactivée lors de l'affichage de graphiques de tableau de bord contenant plus de 200 valeurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique à barres de tableau de bord](#)

Paramètres de données pour des composants de graphique en entonnoir de tableau de bord

Les graphiques en entonnoir sont pratiques pour afficher le flux des opportunités à travers plusieurs étapes.

Sélectionnez les valeurs à afficher sur les axes du graphique. Selon le type du graphique, les valeurs des axes peuvent correspondre à un nombre d'enregistrements, à des champs récapitulatifs ou à des regroupements définis dans le rapport.

Paramètre	Description
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigations descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord : le rapport source complet du composant de tableau de bord ; le rapport source filtré par le groupe, par une valeur de l'axe des X ou par une entrée de la légende sur lequel ils cliquent ; la page de détail d'un élément de graphique ou de tableau, d'une valeur d'axe ou d'une entrée de la légende ; une URL que vous spécifiez (vous ne pouvez pas utiliser des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: »). La navigation descendante filtrée et de la page de détail de l'enregistrement est désactivée lors de l'affichage de graphiques de tableau de bord contenant plus de 200 valeurs.
Valeurs	Sélectionnez les valeurs à afficher dans votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir, dans votre indicateur ou dans vos mesures. Pour utiliser le deuxième

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
	regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Dans des indicateurs et des métriques, Automatique indique la valeur du premier champ récapitulatif.
Segments	Sélectionnez les segments à afficher dans votre graphique en entonnoir. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Paramètres de mise en forme pour des composants de tableau de bord en entonnoir](#)

Paramètres de données pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord

Les graphiques en nuages de points permettent d'afficher un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés. Les paramètres des données de graphiques en nuages de points sont disponibles dans l'éditeur de composant de tableau de bord, sous **Données de composant**.

Regroupez et définissez l'échelle afin d'aider les utilisateurs à comprendre les données présentées.

Paramètre	Description
Tracer par	Sélectionnez le regroupement à afficher dans votre graphique. Pour utiliser toujours le premier regroupement ou celui du graphique du rapport source, sélectionnez Automatique.
Axe X	Sélectionnez les valeurs à afficher sur l'axe horizontal.
Axe Y	Sélectionnez les valeurs à afficher sur l'axe vertical de votre graphique en barres, à colonnes, en nuages de points ou en courbes. Selon le type de graphique, les valeurs d'axe peuvent être des champs récapitulatifs ou des regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Si l'axe Y correspond à une formule récapitulative personnalisée dont l'option <i>Emplacement d'affichage de cette formule</i> est définie à un niveau de regroupement différent de <i>Tous les niveaux récapitulatifs</i> , l'axe X et la sélection Regroupements doivent correspondre au niveau de regroupement de cette formule récapitulative personnalisée.
Regrouper par	Sélectionnez le mode de regroupement des informations dans le graphique. Cette option est disponible uniquement si le rapport sous-jacent contient plusieurs regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> .
Unités d'affichage	Modifiez la mesure d'affichage des valeurs sur l'axe Y du graphique.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
Navigation descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur le graphique. Les options comprennent le rapport source, le rapport source filtré, la page de détail de l'enregistrement ou une URL que vous spécifiez. Les options Rapport filtré et Page de détail de l'enregistrement ne sont pas disponibles lorsque le graphique contient plus de 200 valeurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Graphiques en nuage de points](#)

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)

Paramètres de données pour des composants d'indicateur de tableau de bord

Un indicateur permet d'afficher la distance qui vous sépare d'un objectif. Il affiche une valeur unique, par exemple les affaires conclues.

Paramètre	Description
Valeurs	Sélectionnez les valeurs à afficher dans votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir, dans votre indicateur ou dans vos mesures. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Dans des indicateurs et des métriques, Automatique indique la valeur du premier champ récapitulatif.
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigation descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord : le rapport source complet du composant de tableau de bord ; le rapport source filtré par le groupe, par une valeur de l'axe des X ou par une entrée de la légende sur lequel ils cliquent ; la page de détail d'un élément de graphique ou de tableau, d'une valeur d'axe ou d'une entrée de la légende ; une URL que vous spécifiez (vous ne pouvez pas utiliser des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: »). La navigation descendante filtrée et de la page de détail de l'enregistrement est désactivée lors de l'affichage de graphiques de tableau de bord contenant plus de 200 valeurs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Paramètres de mise en forme pour des composants d'indicateur de tableau de bord](#)

Paramètres de données pour des composants de graphique en courbes de tableau de bord

Les graphiques en courbes sont pratiques pour afficher des données sur une période donnée.

Par exemple, pour afficher dans un rapport le nombre de pistes créées chaque mois, définissez le nombre d'enregistrements sur l'axe Y et le mois de création sur l'axe X. Le graphique affiche une courbe montrant le nombre total d'enregistrements par mois.

Paramètre	Description
Axe Y	Sélectionnez les valeurs à afficher sur l'axe vertical de votre graphique en barres, à colonnes, en nuages de points ou en courbes. Selon le type de graphique, les valeurs d'axe peuvent être des champs récapitulatifs ou des regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Si l'axe Y correspond à une formule récapitulative personnalisée dont l'option <i>Emplacement d'affichage de cette formule</i> est définie à un niveau de regroupement différent de <i>Tous les niveaux récapitulatifs</i> , l'axe X et la sélection <i>Regroupements</i> doivent correspondre au niveau de regroupement de cette formule récapitulative personnalisée.
Axe X	Sélectionnez les valeurs à afficher sur l'axe horizontal de votre graphique en barres, à colonnes, en nuages de points ou en courbes. Selon le type de graphique, les valeurs d'axe peuvent être des champs récapitulatifs ou des regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Si l'axe X correspond à une formule récapitulative personnalisée dont l'option <i>Emplacement d'affichage de cette formule</i> est définie à un niveau de regroupement différent de <i>Tous les niveaux récapitulatifs</i> , l'axe Y et la sélection <i>Regroupements</i> doivent correspondre au niveau de regroupement de cette formule récapitulative personnalisée.
Regrouper par	Sélectionnez le mode de regroupement des informations dans le graphique. Cette option est disponible uniquement si le rapport sous-jacent contient plusieurs regroupements. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> .
Graphique de combinaison	Sélectionnez cette option pour tracer des valeurs supplémentaires dans ce graphique. Le type de graphique que vous sélectionnez doit autoriser les graphiques de combinaison.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigation descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord : le rapport source complet du composant de tableau de bord ; le rapport source filtré par le groupe, par une valeur de l'axe des X ou par une entrée de la légende sur lequel ils cliquent ; la page de détail d'un élément de graphique ou de tableau, d'une valeur d'axe ou d'une entrée de la légende ; une URL que vous spécifiez (vous ne pouvez pas utiliser des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: »). La navigation descendante filtrée et de la page de détail de l'enregistrement est désactivée lors de l'affichage de graphiques de tableau de bord contenant plus de 200 valeurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en courbes de tableau de bord](#)

Paramètres de données pour des composants de mesure de tableau de bord

Les paramètres de l'onglet Données de composant définissent comment votre composant de mesure de tableau de bord obtient et gère les données qu'il affiche.

Paramètre	Description
Valeurs	Sélectionnez les valeurs à afficher dans votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir, dans votre indicateur ou dans vos mesures. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Dans des indicateurs et des métriques, Automatique indique la valeur du premier champ récapitulatif.
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigation descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord : le rapport source complet du composant de tableau de bord ; le rapport source filtré par le groupe, par une valeur de l'axe des X ou par une entrée de la légende sur lequel ils cliquent ; la page de détail d'un élément de graphique ou de tableau, d'une valeur d'axe ou d'une entrée de la légende ; une URL que vous spécifiez (vous ne pouvez pas utiliser des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: »). La navigation descendante filtrée et de la page de

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
	détail de l'enregistrement est désactivée lors de l'affichage de graphiques de tableau de bord contenant plus de 200 valeurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Paramètres de mise en forme pour des composants de mesure de tableau de bord](#)

Paramètres de données pour des composants de graphique à secteurs et en anneau de tableau de bord

Un graphique à secteurs ou en anneau est efficace pour afficher les proportions relatives de quantités différentes. Utilisez l'onglet des données de composant pour sélectionner les valeurs que votre graphique à secteurs ou en anneau va comparer.

Utilisez un graphique à secteurs lorsque vous avez plusieurs regroupements et que vous souhaitez afficher la proportion d'une seule valeur pour chaque regroupement par rapport au total.

Par exemple, pour afficher la répartition de votre file d'attente de requêtes par statut de requête dans un rapport, définissez le nombre d'enregistrements pour les **Valeurs** et le statut pour les **Sections**. Le graphique affiche un cercle composé de secteurs, chaque secteur représentant les requêtes dans un statut de la requête.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
Valeurs	Sélectionnez les valeurs à afficher dans votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir, dans votre indicateur ou dans vos mesures. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient. Dans des indicateurs et des métriques, Automatique indique la valeur du premier champ récapitulatif.
Sections	Sélectionnez les sections à afficher dans votre graphique à secteurs ou en anneau. Pour utiliser le deuxième regroupement ou les champs récapitulatifs définis dans le graphique du rapport source, sélectionnez <i>Automatique</i> . Lorsque le rapport source contient un graphique, l'option Automatique sélectionne les valeurs qu'il contient.
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigation descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord : le rapport source complet du composant de tableau de bord ; le rapport source filtré par le groupe, par une valeur de l'axe des X ou par une entrée de la légende sur lequel ils cliquent ; la page de détail d'un élément de graphique ou de tableau, d'une valeur d'axe ou d'une entrée de la légende ; une URL que vous spécifiez (vous ne pouvez pas utiliser des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: »). La navigation descendante

Paramètre	Description
	filtrée et de la page de détail de l'enregistrement est désactivée lors de l'affichage de graphiques de tableau de bord contenant plus de 200 valeurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Mise en forme des données pour des composants de tableau de bord à secteurs et en anneau](#)

Paramètres de données pour des composants de table de tableau de bord

Un composant de tableau affiche des colonnes de données à partir d'un rapport personnalisé dans un tableau de bord. Les paramètres de l'onglet Données de composant définissent comment un composant de table obtient et gère les données qu'il affiche.

Champ	Description
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigation descendante vers	Sélectionnez la destination des utilisateurs lorsqu'ils cliquent sur un composant de tableau de bord : le rapport source complet du composant de tableau de bord ; le rapport source filtré par le groupe, par une valeur de l'axe des X ou par une entrée de la légende sur lequel ils cliquent ; la page de détail d'un élément de graphique ou de tableau, d'une valeur d'axe ou d'une entrée de la légende ; une URL que vous spécifiez (vous ne pouvez pas utiliser des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: »). La navigation descendante filtrée et de la page de détail de l'enregistrement est désactivée lors de l'affichage de graphiques de tableau de bord contenant plus de 200 valeurs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Paramètres de mise en forme pour des composants de table de tableau de bord](#)

Paramètres visuels des composants de graphique de tableau de bord

Sélectionnez le type de graphique adapté aux données que vous partagez, puis appliquez les paramètres visuels qui présentent les données de la façon la plus efficace.

DANS CETTE SECTION :

1. [Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique à barres de tableau de bord](#)
 Les graphiques à barres horizontales et à colonnes verticales sont utiles pour comparer les valeurs d'un ou de plusieurs regroupements de rapports. Définissez l'échelle et l'ordre de tri pour vous aider à comprendre les données que vous affichez.
2. [Paramètres de mise en forme pour des composants de tableau de bord en entonnoir](#)
 Vous pouvez utiliser des couleurs pour afficher le statut d'une valeur à travers les diverses étapes d'un graphique en entonnoir.

3. Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord

Les graphiques en nuages de points permettent d'afficher un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés. Ces paramètres de graphique en nuages de points sont disponibles dans l'éditeur de composants de tableau de bord sous **Mise en forme**.

4. Paramètres de mise en forme pour des composants d'indicateur de tableau de bord

Définissez les points de rupture et les couleurs de votre composant d'indicateur pour aider les utilisateurs à interpréter la valeur courante du champ que vous suivez.

5. Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en courbes de tableau de bord

Les graphiques en courbes sont pratiques pour afficher des données sur une période donnée. Utilisez un ordre de tri et une échelle pour aider les utilisateurs à comprendre les données de votre graphique en courbes.

6. Paramètres de mise en forme pour des composants de mesure de tableau de bord

Un composant de mesure affiche une valeur à une date précise. Vous pouvez utiliser des couleurs pour aider les utilisateurs à comprendre les données du composant de mesure.

7. Mise en forme des données pour des composants de tableau de bord à secteurs et en anneau

Un graphique à secteurs est efficace pour afficher les proportions relatives de quantités différentes. Utilisez l'onglet de mise en forme pour configurer et étiqueter les secteurs de votre graphique.

8. Paramètres de mise en forme pour des composants de table de tableau de bord

Un composant de tableau affiche des colonnes de données à partir d'un rapport personnalisé dans un tableau de bord. Vous pouvez utiliser des couleurs et une échelle pour aider les utilisateurs à interpréter les données du rapport affichées dans la table.

Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique à barres de tableau de bord

Les graphiques à barres horizontales et à colonnes verticales sont utiles pour comparer les valeurs d'un ou de plusieurs regroupements de rapports. Définissez l'échelle et l'ordre de tri pour vous aider à comprendre les données que vous affichez.

Paramètre	Description
Trier les lignes par	Choisissez un critère de tri pour indiquer quels éléments doivent être affichés en premier sur l'axe horizontal d'un graphique horizontal ou l'axe vertical d'un graphique vertical. Pour un tableau, sélectionnez un ordre de tri croissant ou décroissant, par étiquette ou par valeur de ligne d'un tableau à deux colonnes par défaut.
Valeurs maximales affichées	Définissez le nombre maximal d'éléments à inclure dans le groupement supérieur de l'axe horizontal d'un graphique horizontal, de l'axe vertical d'un graphique vertical ou de l'axe sélectionné d'un graphique en barres empilées. Pour un tableau, définissez le nombre maximal de lignes à inclure. Par exemple, pour afficher uniquement la liste de vos cinq meilleurs commerciaux, créez un rapport d'opportunité dressant la liste des montants totaux d'opportunités par responsable, puis saisissez 5 dans ce champ.
Position de la légende	Choisissez l'emplacement de la légende dans votre graphique.
Afficher les photos Chatter	Affichez les photos Chatter pour 20 enregistrements au maximum dans un composant de graphique à barres horizontales dont le rapport source est regroupé par le nom de champ d'un utilisateur ou d'un groupe. Si le nombre d'enregistrements avec des photos est supérieur à 20, les noms

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
	d'enregistrements s'affichent à la place des photos. Définissez Affichage de regroupement sur <i>Aucun</i> pour afficher les photos. Définissez l'option Navigaton descendante vers sur <i>Page de détail de l'enregistrement</i> pour diriger les utilisateurs directement vers les pages de profil d'utilisateur ou de groupe lorsqu'ils cliquent sur des photos. Chatter doit être activé pour pouvoir afficher des photos. Selon la configuration de votre organisation, l'affichage de photos dans les tableaux et les graphiques peut ne pas être disponible.
Afficher les valeurs	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans le graphique. Ceci s'applique uniquement à certains types de graphiques.
Activer le survol	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé si le graphique contient plus de 200 points de données.

Paramètres de mise en forme pour des composants de tableau de bord en entonnoir

Vous pouvez utiliser des couleurs pour afficher le statut d'une valeur à travers les diverses étapes d'un graphique en entonnoir.

Paramètre	Description
Trier les lignes par	Choisissez un critère de tri pour indiquer quels éléments doivent être affichés en premier sur l'axe horizontal d'un graphique horizontal ou l'axe vertical d'un graphique vertical. Pour un tableau, sélectionnez un ordre de tri croissant ou décroissant, par étiquette ou par valeur de ligne d'un tableau à deux colonnes par défaut.
Valeurs maximales affichées	Définissez le nombre maximal d'éléments à inclure dans le groupement supérieur de l'axe horizontal d'un graphique horizontal, de l'axe vertical d'un graphique vertical ou de l'axe sélectionné d'un graphique en barres empilées. Pour un tableau, définissez le nombre maximal de lignes à inclure. Par exemple, pour afficher uniquement la liste de vos cinq meilleurs commerciaux, créez un rapport d'opportunité dressant la liste des montants totaux d'opportunités par responsable, puis saisissez 5 dans ce champ.
Position de la légende	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.
Combiner les petits groupes dans Autres	Cliquez sur ce lien pour créer un tableau personnalisé. Le champ Valeurs maximales affichées est renseigné avec la valeur que vous avez saisie et les deux premières colonnes sont pré-remplies avec les colonnes par défaut. Pour personnaliser un tableau, le rapport source doit être de format récapitulatif ou matriciel et contenir un graphique.
Afficher les valeurs	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans le graphique. Ceci s'applique uniquement à certains types de graphiques.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
Afficher le % de segments	Affichez la valeur en pourcentage de chaque segment dans les graphiques en entonnoir.
Activer le survol	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé si le graphique contient plus de 200 points de données.

Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord

Les graphiques en nuages de points permettent d'afficher un ou deux groupes de données de rapport, plus des résumés. Ces paramètres de graphique en nuages de points sont disponibles dans l'éditeur de composants de tableau de bord sous **Mise en forme**.

Ajustez les données affichées dans le graphique en nuages de points du tableau de bord à l'aide des paramètres suivants.

Paramètre	Description
Trier les lignes par	Le tri n'est pas disponible actuellement.
Valeurs maximales affichées	Définissez le nombre maximal de points à afficher dans le graphique. Lorsque défini sur 5, par exemple, le graphique affiche 5 points. Correspondent aux 5 valeurs les plus élevées dans l'ordre croissant de regroupement utilisé par le champ Tracer par du graphique en nuages de points.
Plage des axes	Gardez la plage automatique ou choisissez la plage manuelle pour saisir les valeurs minimales et maximales de la plage d'axe Y. Si des valeurs sont hors de la plage manuelle, l'axe Y s'étend automatiquement pour les inclure.
Position de la légende	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.
Afficher les détails lors du survol	Affichez les valeurs et les étiquettes en survolant les graphiques.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètres de mise en forme pour des composants d'indicateur de tableau de bord

Définissez les points de rupture et les couleurs de votre composant d'indicateur pour aider les utilisateurs à interpréter la valeur courante du champ que vous suivez.

Vous pouvez également configurer le surlignage conditionnel en définissant jusqu'à trois plages de valeurs et couleurs. Vous devez également définir les valeurs minimales et maximales de l'échelle. Vous devez définir le surlignage pour suivre un composant et recevoir des alertes dans votre fil Chatter lorsque la valeur franchit un seuil.

Paramètre	Description
Minimum	Valeur la moins élevée du graphique.
Couleur gamme basse	Sélectionnez la couleur qui représente la plage inférieure, jusqu'au premier point de rupture.
Point de rupture 1	Valeur qui sépare les plages de couleur moyenne et supérieure dans le tableau de bord.
Couleur gamme moyenne	Sélectionnez une couleur qui représente la plage moyenne, comprise entre le premier et le deuxième point de rupture.
Point de rupture 2	Placez le graphique au-dessus ou en-dessous du rapport.
Couleur gamme élevée	Sélectionnez une couleur qui représente la plage supérieure, après le deuxième point de rupture.
Maximum	Valeur la plus élevée du graphique.
Afficher %	Affichez la valeur en pourcentage de chaque section de graphiques à secteurs ou en anneau, ou de chaque section de graphiques en entonnoir. Dans un indicateur, affichez la valeur de pourcentage du point vers lequel l'aiguille est dirigée.
Afficher le total	Affichez la valeur du total dans le graphique. Pour un tableau, cela permet d'inclure le total des champs récapitulatifs numériques et de devise.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en courbes de tableau de bord

Les graphiques en courbes sont pratiques pour afficher des données sur une période donnée. Utiliser un ordre de tri et une échelle pour aider les utilisateurs à comprendre les données de votre graphique en courbes.

Paramètre	Description
Trier les lignes par	Choisissez un critère de tri pour indiquer quels éléments doivent être affichés en premier sur l'axe horizontal d'un graphique horizontal ou l'axe vertical d'un graphique vertical. Pour un tableau, sélectionnez un ordre de tri croissant ou décroissant, par étiquette ou par valeur de ligne d'un tableau à deux colonnes par défaut.
Valeurs maximales affichées	Définissez le nombre maximal d'éléments à inclure dans le groupement supérieur de l'axe horizontal d'un graphique horizontal, de l'axe vertical d'un graphique vertical ou de l'axe sélectionné d'un graphique en barres empilées. Pour un tableau, définissez le nombre maximal de lignes à inclure. Par exemple, pour afficher uniquement la liste de vos cinq meilleurs commerciaux, créez un rapport d'opportunité dressant la liste des montants totaux d'opportunités par responsable, puis saisissez 5 dans ce champ.
Plage de l'axe Y	Choisissez une plage d'axe manuelle ou automatique pour les axes verticaux d'un graphique à barres, en courbes ou à colonnes. Si vous choisissez une plage manuelle, saisissez les valeurs d'axe minimale et maximale à afficher. Si des points de données se situent hors de la page définie, l'axe s'agrandit automatiquement pour inclure ces valeurs lors de la génération du graphique.
Position de la légende	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.
Activer le survol	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé si le graphique contient plus de 200 points de données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètres de mise en forme pour des composants de mesure de tableau de bord

Un composant de mesure affiche une valeur à une date précise. Vous pouvez utiliser des couleurs pour aider les utilisateurs à comprendre les données du composant de mesure.

Vous pouvez également configurer le surlignage conditionnel en définissant jusqu'à trois plages de valeurs et couleurs. Vous devez définir le surlignage pour suivre un composant et recevoir des alertes dans votre fil Chatter lorsque la valeur franchit un seuil.



Remarque:

- Saisissez les étiquettes de métriques directement sur les composants en cliquant sur le champ de texte vide, en regard du total général.
- Les composants de mesure placés directement les uns au-dessus des autres dans une colonne du tableau de bord, s'affichent ensemble en tant que composant unique.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

- Si vous ne définissez pas les valeurs de point de rupture ou si vous les laissez vides, les alertes ne sont pas envoyées pour le composant.

Paramètre	Description
Couleur gamme basse	Sélectionnez la couleur qui représente la plage inférieure, jusqu'au premier point de rupture.
Point de rupture 1	Valeur qui sépare les plages de couleur moyenne et supérieure dans le tableau de bord.
Couleur gamme moyenne	Sélectionnez une couleur qui représente la plage moyenne, comprise entre le premier et le deuxième point de rupture.
Point de rupture 2	Placez le graphique au-dessus ou en-dessous du rapport.
Couleur gamme élevée	Sélectionnez une couleur qui représente la plage supérieure, après le deuxième point de rupture.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

Mise en forme des données pour des composants de tableau de bord à secteurs et en anneau

Un graphique à secteurs est efficace pour afficher les proportions relatives de quantités différentes. Utilisez l'onglet de mise en forme pour configurer et étiqueter les secteurs de votre graphique.

Paramètre	Description
Trier les lignes par	Choisissez un critère de tri pour indiquer quels éléments doivent être affichés en premier sur l'axe horizontal d'un graphique horizontal ou l'axe vertical d'un graphique vertical. Pour un tableau, sélectionnez un ordre de tri croissant ou décroissant, par étiquette ou par valeur de ligne d'un tableau à deux colonnes par défaut.
Valeurs maximales affichées	Définissez le nombre maximal d'éléments à inclure dans le groupement supérieur de l'axe horizontal d'un graphique horizontal, de l'axe vertical d'un graphique vertical ou de l'axe sélectionné d'un graphique en barres empilées. Pour un tableau, définissez le nombre maximal de lignes à inclure. Par exemple, pour afficher uniquement la liste de vos cinq meilleurs commerciaux, créez un rapport d'opportunité dressant la liste des montants totaux d'opportunités par responsable, puis saisissez 5 dans ce champ.
Position de la légende	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.
Combiner les petits groupes dans Autres	Cliquez sur ce lien pour créer un tableau personnalisé. Le champ Valeurs maximales affichées est renseigné avec la valeur que vous avez saisie et les deux premières colonnes sont pré-renseignées avec les colonnes par défaut. Pour personnaliser un tableau, le rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
	source doit être de format récapitulatif ou matriciel et contenir un graphique.
Afficher les valeurs	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans le graphique. Ceci s'applique uniquement à certains types de graphiques.
Afficher %	Affichez la valeur en pourcentage de chaque section de graphiques à secteurs ou en anneau.
Activer le survol	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé si le graphique contient plus de 200 points de données.
Afficher le total	Affichez la valeur du total dans le graphique. Pour un tableau, cela permet d'inclure le total des champs récapitulatifs numériques et de devise.

Paramètres de mise en forme pour des composants de table de tableau de bord

Un composant de tableau affiche des colonnes de données à partir d'un rapport personnalisé dans un tableau de bord. Vous pouvez utiliser des couleurs et une échelle pour aider les utilisateurs à interpréter les données du rapport affichées dans la table.

Vous pouvez utiliser le tableau à deux colonnes par défaut ou créer un tableau personnalisé comportant jusqu'à quatre colonnes et totaux.

Le tableau à deux colonnes par défaut utilise le premier regroupement et le champ récapitulatif du graphique dans le rapport source. Si le rapport ne contient aucun graphique, les colonnes par défaut sont basées sur le premier regroupement et champ récapitulatif du rapport.

Les tableaux personnalisés acceptent des valeurs nulles dans les résultats. Les tableaux à deux colonnes par défaut ne les acceptent pas.

Pour pouvoir utiliser un rapport tabulaire en tant que rapport source, l'option `Lignes à afficher` doit être définie pour ce rapport.

Vous pouvez également configurer le surlignage conditionnel en définissant jusqu'à trois plages de valeurs et couleurs. Le surlignage (ou sélection) s'applique uniquement à la première colonne de champs récapitulatifs du tableau.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Paramètre	Description
Trier les lignes par	Choisissez un critère de tri pour indiquer quels éléments doivent être affichés en premier sur l'axe horizontal d'un graphique horizontal ou l'axe vertical d'un graphique vertical. Pour un tableau, sélectionnez un ordre de tri croissant ou décroissant, par étiquette ou par valeur de ligne d'un tableau à deux colonnes par défaut.
Valeurs maximales affichées	Définissez le nombre maximal d'éléments à inclure dans le regroupement supérieur de l'axe horizontal d'un graphique horizontal, de l'axe vertical d'un graphique vertical ou de l'axe sélectionné d'un graphique en barres empilées. Pour un tableau, définissez le nombre maximal de lignes à inclure. Par exemple, pour afficher uniquement la liste de vos cinq meilleurs commerciaux, créez un rapport d'opportunité dressant la liste des montants totaux d'opportunités par responsable, puis saisissez <code>5</code> dans ce champ.
Afficher les photos Chatter	Affichez les photos Chatter pour 20 enregistrements au maximum dans un composant de graphique à barres horizontales dont le rapport source est regroupé par le nom de champ d'un utilisateur ou d'un groupe. Si le nombre d'enregistrements avec des photos est supérieur à 20, les noms d'enregistrements s'affichent à la place des photos. Définissez <code>Affichage de regroupement</code> sur <code>Aucun</code> pour

Paramètre	Description
	afficher les photos. Définissez l'option <i>Navigation descendante vers sur Page de détail de l'enregistrement</i> pour diriger les utilisateurs directement vers les pages de profil d'utilisateur ou de groupe lorsqu'ils cliquent sur des photos. Chatter doit être activé pour pouvoir afficher des photos. Selon la configuration de votre organisation, l'affichage de photos dans les tableaux et les graphiques peut ne pas être disponible.
Personnaliser le tableau	Cliquez sur ce lien pour créer un tableau personnalisé. Le champ <i>Valeurs maximales affichées</i> est renseigné avec la valeur que vous avez saisie et les deux premières colonnes sont pré-remplies avec les colonnes par défaut. Pour personnaliser un tableau, le rapport source doit être de format récapitulatif ou matriciel et contenir un graphique.
Colonne de tableau	Spécifiez jusqu'à quatre colonnes à afficher dans le tableau. Les colonnes disponibles peuvent être n'importe quel champ de regroupement ou récapitulatif dans le graphique. Mettez à jour le graphique ou les regroupements du rapport pour rendre quelques colonnes disponibles pour le tableau de bord.
Tri croissant	Triez une colonne de tableau personnalisé de A à Z ou du plus petit au plus grand. Vous ne pouvez pas trier des regroupements de deuxième niveau.
Tri décroissant	Triez une colonne de tableau personnalisé de Z à A ou du plus grand au plus petit. Vous ne pouvez pas trier des regroupements de deuxième niveau.
Afficher le total	Affichez la valeur du total dans le graphique. Pour un tableau, cela permet d'inclure le total des champs récapitulatifs numériques et de devise.
Réinitialiser les valeurs par défaut du tableau	Revenez au tableau à deux colonnes par défaut.
Couleur gamme basse	Sélectionnez la couleur qui représente la plage inférieure, jusqu'au premier point de rupture.
Point de rupture 1	Valeur qui sépare les plages de couleur inférieure et moyenne dans le tableau de bord.
Couleur gamme moyenne	Sélectionnez une couleur qui représente la plage moyenne, comprise entre le premier et le deuxième point de rupture.
Point de rupture 2	Point de rupture 2
Couleur gamme élevée	Sélectionnez une couleur qui représente la plage supérieure, après le deuxième point de rupture.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

Modification des tableaux de bord à l'aide de raccourcis clavier dans Lightning Experience

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher et actualiser des tableaux de bord :	Exécuter des rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord
Pour créer des tableaux de bord :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :	Exécuter les rapports, Gérer des tableaux de bord ET Afficher toutes les données
Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Éditions

Disponible avec : Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Sous l'onglet Tableau de bord, vous pouvez créer, modifier ou supprimer un tableau de bord en utilisant uniquement votre clavier. Utilisez des touches clavier pour modifier rapidement et aisément les tableaux de bord dans Lightning Experience.

Utilisez les raccourcis clavier ci-dessous qui sont pratiques pour élaborer ou modifier un tableau de bord.

Raccourci clavier	Action
Tab	Sélectionner l'élément suivant dans le tableau de bord
Maj + Tab	Sélectionner l'élément précédent dans le tableau de bord
Barre d'espace	Sélectionner un composant à déplacer ou le coin d'un composant à redimensionner
, , ,	Déplacer ou redimensionner un widget
Entrée	Cliquer sur un bouton
Ctrl + z	Annuler
Ctrl + y	Répéter
Ctrl + s	Enregistrer
Ctrl + n	Ajouter un composant
Échap	Annuler le déplacement ou le redimensionnement en cours d'un composant

Lorsque vous parcourez des composants de tableau de bord avec la touche Tab, notez l'option de lecture du jeu de données de chaque graphique avec un lecteur d'écran, **Lire le jeu de données du graphique (lecteur d'écran)**.

Pour plus d'informations sur l'utilisation de lecteurs d'écran avec Salesforce, reportez-vous à [Recommandations relatives à l'accessibilité de Salesforce](#) dans l'aide de Salesforce.

Modification des tableaux de bord en mode d'accessibilité dans Salesforce Classic

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher et actualiser des tableaux de bord :	Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord
Pour créer des tableaux de bord :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :	« Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »
Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Dans Salesforce Classic, vous pouvez modifier des tableaux de bord en mode d'accessibilité.



Important: Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez pas le générateur de tableau de bord. Le *Générateur de tableau de bord* est une interface glisser-déposer qui permet de créer et de modifier des tableaux de bord.

Un *tableau de bord* affiche les données de rapports source en tant que composants visuels, qui peuvent être des graphiques, des indicateurs, des tables, des mesures ou des pages Visualforce. Pour personnaliser un tableau de bord, affichez-le puis cliquez sur **Modifier**.

Dans la page de modification du tableau de bord, vous pouvez :

- L'utilisateur actuel du tableau de bord est indiqué dans le champ **Affichage des données en tant que**.
- Cliquez sur **Propriétés du tableau de bord** pour modifier le titre, le dossier, l'utilisateur actuel et davantage.
- Cliquez sur **Terminé** pour afficher le tableau de bord. Toutes les modifications que vous apportez au tableau de bord sont immédiatement enregistrées.
- Cliquez sur le bouton **Supprimer** afin de supprimer le tableau de bord complet.
- Cliquez sur **Ajouter un composant** dans une colonne.
- Cliquez sur **Étroit**, **Moyen** ou **Large** pour définir une largeur de colonne.



Remarque: Si votre composant est un graphique à secteurs ou en anneau avec les options **Afficher les valeurs** ou **Afficher les pourcentages** activées et la **Position de la légende** définie à droite, la largeur de colonne du tableau de bord doit être **Large** pour les valeurs et les pourcentages à afficher dans le tableau de bord.

- Cliquez sur , ,  et  afin de réorganiser les composants dans un tableau de bord.
- Cliquez sur **Modifier** pour modifier les propriétés de composants telles que le type de composant, les unités d'affichage, le rapport source et davantage.
- Cliquez sur **Supprimer** pour retirer un composant du tableau de bord. Les composants supprimés ne passent pas par la Corbeille.
- Cliquez sur le composant d'un tableau de bord ou sur ses éléments afin d'accéder au rapport source, au rapport filtré, à la page de détail de l'enregistrement ou à une autre URL. Si vous explorez un composant filtré, les filtres de tableau de bord s'appliquent au rapport source.

DANS CETTE SECTION :

1. [Définition des propriétés de tableaux de bord en mode d'accessibilité](#)
2. [Ajout et modification de composants de tableau de bord en mode d'accessibilité](#)
3. [Propriété d'un composant de tableau de bord en mode d'accessibilité](#)

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout et modification de composants de tableau de bord en mode d'accessibilité](#)
[Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)
[Définition des propriétés de tableaux de bord en mode d'accessibilité](#)

Définition des propriétés de tableaux de bord en mode d'accessibilité

 **Important:** Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez *pas* le générateur de tableau de bord. Le *Générateur de tableau de bord* est une interface glisser-déposer qui permet de créer et de modifier des tableaux de bord.

Pour définir les propriétés de tableau de bord :

1. [Modifiez un tableau de bord](#), puis cliquez sur **Propriétés de tableau de bord**.
2. Procédez comme suit :
 - Saisissez le nom et la description du tableau de bord.
 - Si vous disposez de l'autorisation « Personnaliser l'application », saisissez le nom unique que doivent utiliser l'API et les packages gérés.
 - Sélectionnez le nombre de colonnes de ce tableau de bord. Chaque tableau de bord peut comporter deux ou trois colonnes.

 **Important:** Avant de supprimer une colonne, déplacez ses composants dans une autre colonne pour maintenir leur affichage.

- Sélectionner un dossier pour stocker le tableau de bord. Le dossier doit être accessible à tous les utilisateurs voulus.
- Sélectionnez l'utilisateur actuel du tableau de bord afin de définir les paramètres de visibilité du tableau de bord :
 - Sélectionnez **Exécuter en tant qu'utilisateur spécifique**, puis définissez le champ `utilisateur actuel` afin d'afficher les mêmes données à tous les utilisateurs du tableau de bord, quels que soient leurs paramètres de sécurité personnels. Si vous n'êtes pas autorisé à « Afficher toutes les données », vous pouvez sélectionner uniquement votre propre identité.
 - Sélectionnez **Exécuter en tant qu'utilisateur connecté** pour afficher les données de chaque utilisateur selon son niveau d'accès.
 - Définissez le champ `Afficher la page de modification en tant que` afin d'afficher un aperçu de la page de modification du tableau de bord telle que l'utilisateur sélectionné la voit.
 - Si vous disposez de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe » ou « Afficher toutes les données », sélectionnez **Permet aux utilisateurs autorisés de modifier l'utilisateur en cours** pour leur permettre de modifier l'utilisateur actuel dans la page de modification du tableau de bord. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher le tableau de

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Pour activer la sélection d'un utilisateur actuel du tableau de bord différent :

- Afficher les tableaux de bord de mon équipe OU Afficher toutes les données

bord de mon équipe », ainsi que tout utilisateur au niveau inférieur dans la hiérarchie, peuvent afficher le tableau de bord. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher toutes les données » peuvent modifier le tableau de bord et l'afficher au nom de n'importe quel utilisateur de leur organisation.

- Sous Paramètres des composants, sélectionnez la couleur et la taille du titre, la couleur du texte ainsi que le fond en arrière-plan. Si vous n'avez aucun dégradé, sélectionnez des `Couleur de départ` et `Couleur de fin` identiques.

3. Cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Configuration de tableaux de bord dynamiques](#)

[Choix d'un utilisateur actif du tableau de bord](#)

Ajout et modification de composants de tableau de bord en mode d'accessibilité

 **Important:** Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez *pas* le générateur de tableau de bord. Le *Générateur de tableau de bord* est une interface glisser-déposer qui permet de créer et de modifier des tableaux de bord.

Un *tableau de bord* affiche les données de rapports source sous la forme de composants visuels qui peuvent être des graphiques, des indicateurs, des tableaux, des métriques ou des pages Visualforce. Les composants fournissent un instantané des mesures clés et des indicateurs de performance de votre organisation. Chaque tableau de bord peut inclure jusqu'à 20 composants.

Pour ajouter un composant du tableau de bord :

1. Modifiez un tableau de bord.
2. Cliquez sur **Ajouter un composant** en haut d'une colonne et définissez les propriétés du composant.
3. Sélectionnez le `Rapport personnalisé` à utiliser pour votre tableau de bord. Si vous choisissez le composant `Page Visualforce` ou `Commande Custom S-Control`, sélectionnez une page ou une commande s-control, puis saisissez la hauteur d'affichage. Vous pouvez afficher un rapport joint qui inclut un graphique dans un tableau de bord. Modifiez le composant de tableau de bord du rapport joint, puis sélectionnez **Utiliser un graphique tel que défini dans le rapport source**.

Remarque:

- Les rapports personnalisés sur les prévisions et les pistes créés à partir d'un rapport standard ne figurent pas nécessairement dans la liste `Rapport personnalisé`.
 - Pour utiliser un rapport tabulaire dans un tableau de bord, commencez par limiter le nombre de lignes en définissant l'option `Lignes à afficher`, la colonne de tri, puis le tri dans la page `Critères de sélection` du rapport. Vous ne pouvez pas utiliser des composants d'indicateur ou de mesure dans des tableaux de bord en utilisant des rapports tabulaires.
4. Saisissez les paramètres appropriés pour le type de composant que vous avez sélectionné : Sélectionnez les paramètres appropriés sous l'onglet `Mise en forme` pour le type de composant sélectionné :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

- [Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique à barres de tableau de bord](#)
- [Paramètres de mise en forme pour des composants de graphique en nuages de points de tableau de bord](#)
- [Paramètres de mise en forme pour des composants d'indicateur de tableau de bord](#)
- [Paramètres de mise en forme pour des composants de mesure de tableau de bord](#)
- [Paramètres de mise en forme pour des composants de table de tableau de bord](#)

5. Cliquez sur **Enregistrer**.



Remarque: Les composants de mesure placés directement les uns au-dessus des autres dans une colonne du tableau de bord, s'affichent ensemble en tant que composant unique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Types de graphique](#)

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)

Propriété d'un composant de tableau de bord en mode d'accessibilité



Important: Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez *pas* le générateur de tableau de bord. Le *Générateur de tableau de bord* est une interface glisser-déposer qui permet de créer et de modifier des tableaux de bord.

Les paramètres ci-dessous peuvent varier selon le type de composant que vous sélectionnez.

Champ	Description
Type de composant	Sélectionnez un graphique à barres verticales ou horizontales, un graphique en courbe, un graphique à secteurs ou en entonnoir, un tableau, une métrique, une sonde, une page Visualforce ou une commande custom s-control.
En-tête	Saisissez un texte à afficher en haut du composant de tableau de bord.
Pied de page	Saisissez un texte à afficher en bas composant de tableau de bord.
Titre	Saisissez le nom du composant de tableau de bord.
Unités d'affichage	Sélectionnez une échelle pour l'affichage des valeurs de graphique. Pour des composants de tableau, ce paramètre s'applique uniquement à la première colonne. Pour obtenir les meilleurs résultats, sélectionnez Auto pour laisser Salesforce sélectionner les unités appropriées.
Navigation descendante vers	Sélectionner l'action exécutée lorsque les utilisateurs cliquent sur un composant de tableau de bord : • Rapport source - l'utilisateur accède au rapport source complet relatif au composant de tableau de bord. • Rapport source filtré : lorsque les utilisateurs cliquent sur des groupes individuels, des valeurs d'axe X ou des entrées de légende, il accèdent au rapport source filtré selon les éléments sur lesquels ils ont cliqué. Par exemple, si vous avez un graphique à colonnes verticales empilées des opportunités groupées par étapes, avec les mois sur l'axe X, vous pouvez cliquer sur une étape individuelle dans une barre, sur un mois de l'axe X ou sur une entrée de légende d'une étape afin de naviguer vers le rapport source filtré. (pas disponible pour les indicateurs, mesures ou tableaux).

Champ	Description
	- Page de détail de l'enregistrement : lorsque les utilisateurs cliquent sur des éléments d'un graphique ou d'un tableau, des valeurs d'axe ou des entrées de légende, ils accèdent à la page de détail de cet enregistrement. Vous pouvez choisir cette option uniquement pour les tableaux et les graphiques qui utilisent un rapport source groupé par nom d'enregistrement, responsable d'enregistrement ou publication de fil. (pas disponible pour les indicateurs ou les mesures). - Autre URL - l'utilisateur accède à l'URL que vous avez spécifiée. Vous ne pouvez pas ajouter des URL commençant par « mailto: » ou « javascript: » aux composants du tableau de bord.  Remarque: La navigation descendante filtrée et de la page de détail de l'enregistrement est désactivée pour les graphiques de tableau de bord qui contiennent plus de 200 valeurs.
URL de navigation descendante	Spécifiez l'URL à laquelle les utilisateurs accèdent en cliquant sur le composant de tableau de bord. Cette option permet d'envoyer les utilisateurs vers un autre tableau de bord, un autre rapport, une autre page de détail d'un enregistrement ou vers un autre système qui utilise une interface Web.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Modification d'un composant de tableau de bord](#)[Types de composants de tableaux de bord](#)

Installation d'exemples de tableaux de bord CRM à partir d'AppExchange

Utilisez ces tableaux de bord disponibles sur AppExchange comme point de départ pour créer des tableaux de bord adaptés à votre activité.

Le package d'exemples de tableau de bord CRM disponible sur AppExchange fournit des tableaux de bord qui illustrent les meilleures pratiques, avec des rapports sous-jacents basés sur les objets et les champs standard de votre organisation. Ils contiennent des tableaux de bord de vente, de marketing, de service et de support, que vous pouvez utiliser pour suivre vos processus commerciaux et vos indicateurs clés de performance, ceux de votre équipe et ceux votre organisation. Dans ce package, les tableaux de bord comprennent :

- **Tableaux de bord Ventes et marketing**
 - Tableau de bord Dirigeant marketing
 - Tableau de bord Responsable marketing
 - Tableau de bord Responsable des ventes
 - Tableau de bord Commercial
- **Tableaux de bord Service client**
 - Tableau de bord Présentation de l'agent superviseur
 - Tableau de bord Présentation du directeur du service
 - Tableau de bord Indicateur clé de performance du service

1. Dans AppExchange, recherchez « Salesforce CRM Dashboards », puis cliquez sur **Get It Now**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS
UTILISATEUR

Pour installer des packages :

- Télécharger des packages AppExchange

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter des rapports ET Gérer les tableaux de bord

2. Pour installer les exemples de tableau de bord, installez le package.

Filtrage de votre tableau de bord

Les filtres de tableaux de bord facilitent le renvoi de différentes combinaisons de données à partir d'un tableau de bord unique. Il n'est pas nécessaire d'utiliser des tableaux de bord séparés pour différents ensembles d'utilisateurs. Il suffit de donner un filtre approprié à chaque groupe. Lorsque vous utilisez un filtre dans un tableau de bord, la vue filtrée est de nouveau affichée lors de votre prochaine visite du tableau de bord.

Un filtre a un nom, un opérateur de filtrage et une ou plusieurs valeurs. Chaque filtre peut inclure jusqu'à 10 options. Chaque tableau de bord peut inclure jusqu'à 3 filtres. Pour augmenter les limitations des options de filtrage, contactez Salesforce. 50 options de filtre sont possibles au maximum.

Vous pouvez filtrer des listes de sélection, des références et des cases à cocher, et des champs de texte, numériques, de date et date/heure.

Lorsque vous modifiez des filtres dans un tableau de bord, il affiche les données précédemment mises en cache, si elles existent. Si aucune donnée n'existe, le tableau de bord extrait les données les plus récentes. Dans les deux cas, la date « Dernière actualisation » du tableau de bord indique l'heure et la date des données que vous consultez. Cliquez sur **Actualiser** pour afficher les toutes dernières données.



Remarque: Il existe certaines opérations que vous ne pouvez pas effectuer avec des filtres de tableau de bord.

- Des filtres ne peuvent pas être ajoutés à des tableaux de bord qui contiennent des composants Visualforce ou s-control.
- Il n'est pas possible de filtrer dans les champs de compartiment. Il est toutefois possible d'utiliser un rapport filtré dans un champ de compartiment de la page du tableau de bord.
- Les filtres ne s'appliquent pas lorsque vous planifiez ou envoyez par e-mail un tableau de bord.
- Vous ne pouvez pas filtrer les données dans un rapport joint d'une vue de tableau de bord, ni ajouter un filtre à un tableau de bord qui contient uniquement des rapports joints.
- Vous ne pouvez pas utiliser des champs de formule personnalisés dans un filtre de tableau de bord.
- Dans Lightning Experience, vous ne pouvez pas modifier les tableaux de bord filtrés, ce qui signifie que vous ne pouvez pas ajouter de nouveaux filtres aux tableaux de bord (vous pouvez toutefois changer les filtres existants en visualisant un tableau de bord). Pour modifier les tableaux de bord filtrés, basculez vers Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

1. [Ajout d'un filtre de tableau de bord](#)

Pour créer un filtre de tableau de bord, sélectionnez un champ qui contient le type d'information que vous souhaitez filtrer, puis définissez comment le filtre renvoie les données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter des filtres à un tableau de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour afficher, actualiser et filtrer des tableaux de bord :

- Exécuter des rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

2. Application d'un filtre de tableau de bord

Filtrez un tableau de bord pour analyser les informations de façon interactive. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué.

3. Exemples de filtres de tableau de bord

Les filtres d'un tableau de bord permettent de sélectionner différentes vues des données. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué. Sans filtre de tableau de bord, vous devez créer plusieurs tableaux de bord chacun contenant son propre jeu de rapports filtrés.

Ajout d'un filtre de tableau de bord

Pour créer un filtre de tableau de bord, sélectionnez un champ qui contient le type d'information que vous souhaitez filtrer, puis définissez comment le filtre renvoie les données.

Si le champ que vous sélectionnez pour le filtre peut avoir des *champs équivalents*. Les champs équivalents partagent le même objet sous-jacent que le champ sélectionné pour le filtre. Vous pouvez utiliser des champs équivalents afin de filtrer les composants ne contenant pas le champ exact que vous avez sélectionné pour le filtre, ou pour filtrer de façon différente certains composants. Par exemple, si vous filtrez sur le champ *Propriétaire du compte*, des champs équivalents peuvent comprendre *Propriétaire de l'opportunité* ou *Opportunité créée par*, car les trois champs font partie de l'objet Utilisateur.

Lorsque vous modifiez un tableau de bord, le filtrage de chaque composant est indiqué sous *Filtré par*. Si des champs équivalents sont disponibles pour un composant, vous pouvez sélectionner un autre champ pour filtrer le composant.

1. Cliquez sur **Modifier** dans votre tableau de bord, puis sur **Ajouter un filtre**.

Dans Lightning Experience, vous ne pouvez pas modifier les tableaux de bord filtrés, ce qui signifie que vous ne pouvez pas ajouter de nouveaux filtres aux tableaux de bord (vous pouvez toutefois changer les filtres existants en visualisant un tableau de bord). Pour modifier les tableaux de bord filtrés, basculez vers Salesforce Classic.

2. Sélectionnez le champ par lequel filtrer dans la liste déroulante *Champ*. La liste déroulante inclut les champs qui peuvent être utilisés pour filtrer tous les composants (pour afficher des champs équivalents pour votre sélection, cliquez sur ⓘ).

3. Attribuez à votre filtre une étiquette d'affichage pour l'identifier. Si votre filtre contient de nombreux champs équivalents, nous recommandons d'utiliser une étiquette adaptée à tous les composants.

4. Sous Options de filtre, sélectionnez un opérateur, puis saisissez une ou plusieurs valeurs de filtrage.

Utilisez le champ **Nom de groupe** pour nommer votre filtre. Par exemple, dans un tableau de bord des ventes, vous pouvez regrouper plusieurs étapes d'opportunités dans un groupe appelé « Naissant ». Les utilisateurs peuvent ainsi filtrer rapidement le tableau de bord pour afficher uniquement les données correspondant aux affaires naissantes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter des filtres à un tableau de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Add Filter

Help for this Page ? x

Field

Stage

Display Label

Stage

Filter Options ?

Operator	Value
equals	EarlyInitial Contact, Prospecting, Qualification, Ne
equals	Under WayValue Proposition, Id. Decision Makers, Perc
equals	AdvancedProposal/Price Quote, Negotiation/Review, C

+

 Add Row ?

OK

Cancel

 **Remarque:** Les options avec plusieurs valeurs sont traitées en tant que conditions OR.

5. Cliquez sur **OK**. Lorsque vous cliquez sur OK, vous pouvez visualiser comment le filtre s'applique à chaque composant. Si des champs équivalents sont disponibles pour un composant, vous pouvez sélectionner le champ à utiliser pour filtrer le composant.
- Pour modifier ou supprimer un filtre existant, cliquez sur **Modifier le filtre** ou **Supprimer le filtre** dans la liste déroulante des filtres.

Application d'un filtre de tableau de bord

Filtrez un tableau de bord pour analyser les informations de façon interactive. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué.

 **Remarque:** Les composants du tableau de bord ne sont pas tous nécessairement filtrés sur le même champ. La personne qui a créé ou modifié le tableau de bord spécifie le champ utilisé.

1. Ouvrez un tableau de bord.
- Dans Salesforce Classic, si vous avez appliqué des filtres lors de la dernière utilisation d'un tableau de bord, ils restent sélectionnés. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué.
2. Sélectionnez une option dans la liste déroulante de filtres.
- Chaque filtre a une ou plusieurs options que vous pouvez sélectionner pour affiner votre choix.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

- Pour afficher, actualiser et filtrer des tableaux de bord :
- Exécuter des rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord



3. Pour afficher des données non filtrées, sélectionnez **Effacer le filtre** ou **Tous** dans la liste déroulante des filtres.

Exemples de filtres de tableau de bord

Les filtres d'un tableau de bord permettent de sélectionner différentes vues des données. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué. Sans filtre de tableau de bord, vous devez créer plusieurs tableaux de bord chacun contenant son propre jeu de rapports filtrés.

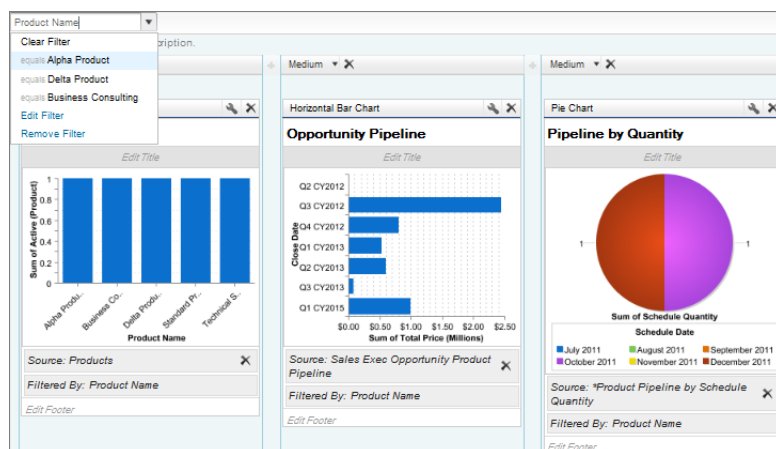
Performances commerciales par produit

Créez un tableau de bord sur les ventes qui permet aux visualiseurs de suivre les performances commerciales par produit. Pour cela, créez un tableau de bord avec des indicateurs de performance clés, par exemple, le chiffre d'affaires obtenu. Ajoutez un filtre au champ `Nom du produit` pour permettre aux visiteurs d'afficher les performances par produit.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

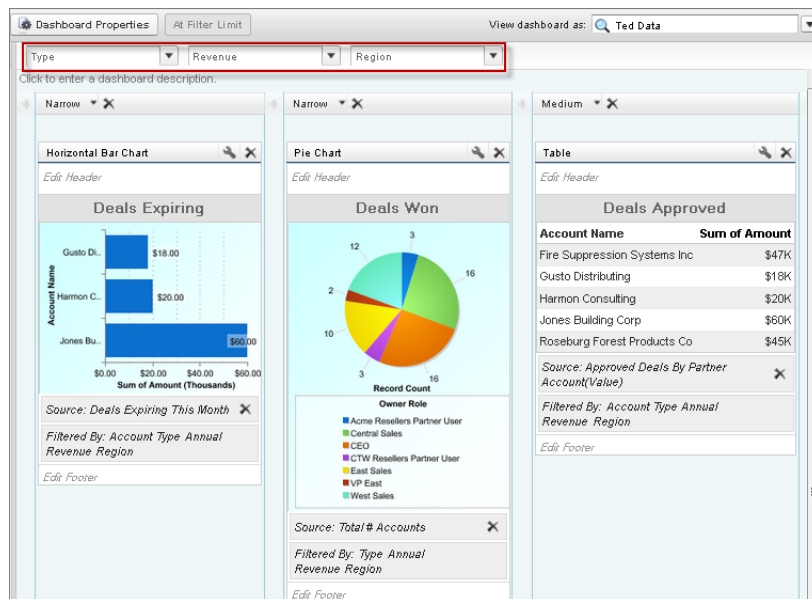
Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition



Affaires pour différents segments de compte

Montrez les performances de différents types d'affaires dans différents segments de compte en créant un tableau de bord avec deux filtres. Créez un filtre pour le `Chiffre d'affaires annuel` avec plusieurs pages reflétant la segmentation des comptes dans

vous organisation, créez un filtre sur le **Type** d'opportunité, puis ajoutez un filtre pour montrer les affaires par **Région**. Créez ce tableau de bord de façon dynamique pour permettre à l'ensemble de l'organisation commerciale de l'utiliser : les directeurs commerciaux peuvent visualiser les performances de leur équipe et les représentants suivre leurs propres performances.



Définition de vues individualisées d'un tableau de bord

Les tableaux de bord dynamique permettent à chaque utilisateur d'afficher les données auxquelles il a accès. Avec un tableau de bord dynamique, vous pouvez contrôler la visibilité des données sans avoir à créer un tableau de bord séparé, avec ses propres utilisateurs et dossiers en cours, pour chaque niveau d'accès aux données.

Les administrateurs contrôlent l'accès aux tableaux de bord en les stockant dans des dossiers dotés de paramètres de visibilité spécifiques. Les dossiers de tableaux de bord peuvent être publics, masqués, ou réservés à des groupes, des rôles ou des territoires. Si vous avez accès à un dossier, vous pouvez consulter ses tableaux de bord.

Les dossiers contrôlent l'accès au tableau de bord, mais l'*utilisateur actuel* détermine l'accès aux données. Les options de l'utilisateur actif sont les suivantes :

- **Exécuter en tant qu'utilisateur spécifique.** Le tableau de bord est exécuté avec les paramètres de sécurité de cet utilisateur unique et spécifique. Tous les utilisateurs qui ont accès au tableau de bord affichent les mêmes données, quels que soient leurs paramètres de sécurité personnels. Cette approche est parfaite pour partager une vue d'ensemble dans toute la hiérarchie ou pour motiver des membres d'une équipe en leur montrant les performances de chacun. Si vous n'êtes pas autorisé à « Afficher toutes les données », vous pouvez sélectionner uniquement votre propre identité. Si vous disposez de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur d'un niveau inférieur au vôtre dans la hiérarchie des rôles.
- **Exécuter en tant qu'utilisateur connecté.** Un *tableau de bord dynamique* est exécuté avec les paramètres de sécurité de l'utilisateur qui affiche le tableau de bord. Chaque utilisateur affiche le tableau de bord selon son propre niveau d'accès. Cette approche permet aux administrateurs de partager un ensemble commun de composants de tableau de bord avec des utilisateurs dotés de différents niveaux d'accès.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Avec un tableau de bord dynamique, vous pouvez contrôler la visibilité des données sans avoir à créer un tableau de bord séparé, avec ses propres utilisateurs et dossiers en cours, pour chaque niveau d'accès aux données. Un tableau de bord dynamique unique peut afficher un ensemble de mesures standard dans tous les niveaux de l'organisation.

Vous pouvez créer jusqu'à trois filtres pour chaque tableau de bord dynamique. Le filtrage des tableaux de bord dynamiques offre aux administrateurs une flexibilité supplémentaire lors de la création de tableaux de bord. Par exemple, vous pouvez créer une fiche d'évaluation des représentants de l'ensemble de l'organisation, qui contient des filtres pour les représentants et pour les produits. Les directeurs commerciaux peuvent ainsi visualiser les performances collectives et individuelles de leurs représentants. Il permet également de consulter les ventes par produit afin de mieux comprendre les produits spécifiques que les représentants vendent ou ne vendent pas.

Les responsables qui disposent de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe » ou « Afficher toutes les données » peuvent définir une option de prévisualisation du tableau de bord, du point de vue de les utilisateurs de niveau inférieur dans la hiérarchies des rôles.

Votre organisation peut avoir jusqu'à 5 tableaux de bord dynamiques pour Enterprise Edition, 10 pour Unlimited Edition et Performance Edition et 3 pour Developer Edition. Des tableaux de bord dynamiques supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat.

Remarque:

- Les tableaux de bord dynamiques sont affichables dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience, mais vous devez basculer sur Salesforce Classic pour les configurer.
- Le suivi de composants n'est pas pris en charge pour les tableaux de bord dynamiques.
- Vous ne pouvez pas enregistrer des tableaux de bord dynamiques dans des dossiers personnels.
- Vous ne pouvez pas planifier des actualisations dynamiques pour des tableaux de bord. Ils doivent être actualisés manuellement.

Exemple de scénario commercial

Prenons l'exemple d'une équipe d'opportunité composée d'un Vice-président, de quatre directeurs commerciaux et de 40 représentants, soit 10 représentants par directeur. Vous devez créer des tableaux de bord qui affichent les mesures ci-dessous, limitées par rôle et par hiérarchie :

Rôle	Réservations totales	Pourcentage de clôture par concurrent	Nombre d'activités par type de réunion
Représentant	✓		✓
Directeur commercial	✓	✓	
Vice-président des ventes	✓	✓	

Les représentants ont accès uniquement à leurs données, les directeurs ont accès aux représentants qu'ils dirigent et le Vice-président a accès à toutes les données de l'équipe. Dans ce scénario, vous créez 45 tableaux de bord différents, un par personne. Vous créez également des dossiers multiples pour la gestion des droits d'accès.

Avec les tableaux de bord dynamiques, il vous suffit de créer *deux* tableaux de bord et de les stocker dans un seul dossier :

- Créez un tableau de bord dynamique par représentant avec les composants suivants :
 - Un indicateur des réservations totales
 - Un tableau des activités par type de réunion
- Créez un tableau de bord dynamique pour les directeurs et le Vice-président avec les composants suivants :

- Un indicateur des réservations totales
- Un graphique à colonnes pour les pourcentages de clôture par concurrent.
- Vous pouvez également créer des filtres qui permettent d'affiner les vues des tableaux de bord. Par exemple, créez un filtre dans des comptes principaux permettant aux utilisateurs de porter leur attention sur les réservations, les activités et les menaces compétitives de chaque compte.

Tous les utilisateurs afficher uniquement les données auxquelles ils ont accès. Les représentants affichent leurs propres réservations et activités. Les directeurs affichent toutes les réservations et tous les pourcentages de clôture des représentants qu'ils dirigent. Le Vice-président affiche les réservations et les pourcentages de clôture de toute l'équipe. Les mesures étant les mêmes pour les directeurs et les Vice-présidents, vous pouvez utiliser le même tableau de bord dynamique pour les deux rôles. La fonctionnalité de tableaux de bord dynamiques permet de réduire le nombre de tableaux de bord requis de 45 à 2 !

DANS CETTE SECTION :

1. [Configuration de tableaux de bord dynamiques](#)

Pour configurer un tableau de bord dynamique, basculez sur Salesforce Classic. Créez un dossier pour héberger le tableau de bord et ses rapports sous-jacents, puis créez le tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Filtrage de votre tableau de bord](#)

[Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)

[Configuration de tableaux de bord dynamiques](#)

Configuration de tableaux de bord dynamiques

Pour configurer un tableau de bord dynamique, basculez sur Salesforce Classic. Créez un dossier pour héberger le tableau de bord et ses rapports sous-jacents, puis créez le tableau de bord.

Votre organisation peut avoir jusqu'à 5 tableaux de bord dynamiques pour Enterprise Edition, 10 pour Unlimited Edition et Performance Edition et 3 pour Developer Edition.

Remarque:

- Les tableaux de bord dynamiques sont affichables dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience, mais vous devez basculer sur Salesforce Classic pour les configurer.
- Vous ne pouvez pas enregistrer des tableaux de bord dynamiques dans des dossiers personnels.
- Vous ne pouvez pas planifier des actualisations dynamiques pour des tableaux de bord. Ils doivent être actualisés manuellement.

1. Créez des dossiers accessibles à tous les visualiseurs de tableaux de bord pour stocker des tableaux de bord dynamiques et des rapports source sur les composants correspondants.
2. Sous l'onglet Tableaux de bord, créez un tableau de bord ou modifiez un tableau de bord existant.
3. Cliquez sur le bouton  en regard du champ *Afficher le tableau de bord en tant que*.

 **Remarque:** Si vous ne disposez pas de l'autorisation « Gérer les tableaux de bord dynamiques », saisissez un utilisateur actuel, puis passez à l'étape finale. Saisissez « * » pour afficher tous les utilisateurs disponibles.

4. Sélectionnez *Exécuter en tant qu'utilisateur connecté*.
5. Vous pouvez également sélectionner *Permet aux utilisateurs autorisés de modifier l'utilisateur en cours* pour activer les utilisateurs autorisés à modifier l'utilisateur actuel dans la page de vue du tableau de bord.
 - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher le tableau de bord de mon équipe », ainsi que tout utilisateur au niveau inférieur dans la hiérarchie, peuvent afficher le tableau de bord.
 - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher toutes les données » peuvent modifier le tableau de bord et l'afficher au nom de n'importe quel utilisateur de leur organisation.
 - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Activer le tableau de bord d'un autre utilisateur » peuvent modifier un tableau de bord auquel ils ont accès, même s'ils ne sont pas l'utilisateur actif et n'ont pas l'autorisation « Afficher toutes les données ».
6. Cliquez sur **OK**.
7. Dans le champ *Afficher le tableau de bord en tant que* saisissez un utilisateur actuel.
8. Enregistrez le tableau de bord.
9. Définissez l'option *Afficher* appropriée dans la page d'exécution du rapport.
Par exemple, si vous sélectionnez « Opportunités de mon équipe », chaque visualiseur de tableau de bord dynamique peut afficher toutes les opportunités de l'équipe.

 **Conseil:** Pour éviter de restreindre l'affichage des données du tableau de bord :

- Assurez-vous que les filtres avancés ne comprennent pas de responsable d'enregistrement spécifique (par exemple, *Responsable de l'opportunité égal à Alain Dupond*).

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Pour activer la sélection d'un utilisateur actuel du tableau de bord différent :

- Afficher les tableaux de bord de mon équipe OU Afficher toutes les données

- Ne cliquez pas sur `Enregistrer le niveau hiérarchique` en sauvegardant les rapports sur l'opportunité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout d'un filtre de tableau de bord](#)

[Définition de vues individualisées d'un tableau de bord](#)

[Choix d'un utilisateur actif du tableau de bord](#)

Choix d'un utilisateur actif du tableau de bord

Sélectionnez un *utilisateur actif* pour spécifier les données à afficher dans un tableau de bord.

Chaque tableau de bord est associé à un *utilisateur actuel*, dont les paramètres de sécurité déterminent les données affichées dans un tableau de bord.

 **Remarque:** L'autorisation « Gérer les tableaux de bord dynamiques », requise pour sélectionner un utilisateur actif, n'est pas disponible dans **Professional** Edition.

Si vous disposez de l'autorisation « Afficher toutes les données », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur de votre organisation en tant qu'utilisateur actuel du tableau de bord. Si vous disposez de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur d'un niveau inférieur au vôtre dans la hiérarchie des rôles.

 **Remarque:** Les composants de tableau de bord qui utilisent Visualforce ignorent l'utilisateur actuel ; le contenu s'affiche uniquement si l'utilisateur a accès à la page Visualforce. Les autres composants du tableau de bord ne sont pas affectés.

Les utilisateurs disposant d'une licence Salesforce Platform ou Salesforce Platform One peuvent afficher un tableau de bord uniquement si l'utilisateur actuel du tableau de bord dispose du même type de licence utilisateur. Envisagez la création de tableaux de bord distincts pour des utilisateurs disposant de différents types de licence.

Pour sélectionner un utilisateur actif d'un tableau de bord, basculez sur Salesforce Classic puis :

1. Modifiez un tableau de bord.
2. Cliquez sur le bouton  en regard du champ `Afficher le tableau de bord en tant que`.

 **Remarque:** Si vous ne disposez pas de l'autorisation « Gérer les tableaux de bord dynamiques », saisissez un utilisateur actuel, puis passez à l'étape finale. Saisissez « * » pour afficher tous les utilisateurs disponibles.

3. Sélectionnez un paramètre d'utilisateur actuel.
 - **Exécuter en tant qu'utilisateur spécifique.** Le tableau de bord est exécuté avec les paramètres de sécurité de cet utilisateur unique et spécifique. Tous les utilisateurs qui ont accès au tableau de bord affichent les mêmes données, quels que soient leurs paramètres de sécurité personnels. Cette approche est parfaite pour partager une vue d'ensemble dans toute la hiérarchie ou pour motiver des membres d'une équipe en leur montrant les performances de chacun. Si vous n'êtes pas autorisé à « Afficher toutes les données », vous pouvez sélectionner uniquement votre propre identité. Si vous disposez de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur d'un niveau inférieur au vôtre dans la hiérarchie des rôles.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Pour activer la sélection d'un utilisateur actuel du tableau de bord différent :

- Afficher les tableaux de bord de mon équipe OU Afficher toutes les données

- **Exécuter en tant qu'utilisateur connecté.** Un *tableau de bord dynamique* est exécuté avec les paramètres de sécurité de l'utilisateur qui affiche le tableau de bord. Chaque utilisateur affiche le tableau de bord selon son propre niveau d'accès. Cette approche permet aux administrateurs de partager un ensemble commun de composants de tableau de bord avec des utilisateurs dotés de différents niveaux d'accès.
4. Vous pouvez également sélectionner `Permet aux utilisateurs autorisés de modifier l'utilisateur en cours` pour activer les utilisateurs autorisés à modifier l'utilisateur actuel dans la page de vue du tableau de bord.
 - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher le tableau de bord de mon équipe », ainsi que tout utilisateur au niveau inférieur dans la hiérarchie, peuvent afficher le tableau de bord.
 - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher toutes les données » peuvent modifier le tableau de bord et l'afficher au nom de n'importe quel utilisateur de leur organisation.
 - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Activer le tableau de bord d'un autre utilisateur » peuvent modifier un tableau de bord auquel ils ont accès, même s'ils ne sont pas l'utilisateur actif et n'ont pas l'autorisation « Afficher toutes les données ».
-  **Remarque:** Si vous disposez des autorisations « Afficher toutes les données » ou « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez prévisualiser la page de *modification* du tableau du bord en tant qu'utilisateur différent, mais vous devez sélectionner `Permet aux utilisateurs autorisés de modifier l'utilisateur en cours` afin de modifier l'utilisateur actuel dans la page *vue* du tableau du bord.
5. Cliquez sur **OK**.
 6. Dans le champ `Afficher le tableau de bord en tant que` saisissez un utilisateur actuel.
 7. Enregistrez le tableau de bord.

Exécution puis lecture d'un tableau de bord

Cliquez sur le nom d'un tableau de bord pour l'exécuter. Les graphiques de tableaux de bord sont interactifs, pensez à survoler et à cliquer pour afficher plus d'informations !

DANS CETTE SECTION :

1. [Actualisation des données du tableau de bord](#)

Cliquez sur **Actualiser** pour charger les toutes dernières données dans le tableau de bord. Les données sont aussi récentes que la date et l'heure affichées après `À partir de...` dans le coin supérieur droit du tableau de bord.

2. [Planification de l'actualisation d'un tableau de bord](#)

Dans Enterprise Edition, Unlimited Edition et Performance Edition, vous pouvez planifier une actualisation quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle des tableaux de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Actualisation des données du tableau de bord

Cliquez sur **Actualiser** pour charger les toutes dernières données dans le tableau de bord. Les données sont aussi récentes que la date et l'heure affichées après *À partir de...* dans le coin supérieur droit du tableau de bord.

1. Cliquez sur **Actualiser** pour remplir votre tableau de bord avec les données les plus récentes. Lors de l'actualisation des données du tableau de bord, le bouton **Actualiser** change en **Actualisation...** Pendant l'actualisation, vous pouvez quitter le tableau de bord pour effectuer d'autres opérations dans Salesforce. Lorsque l'actualisation est terminée, Salesforce1 vous informe que le tableau de bord est prêt via le volet de notification droit. Les notifications automatiques ne sont pas activées pour les actualisations de tableaux de bord. Par conséquent, vous êtes notifié(e) uniquement dans l'application, pas par e-mail.



Conseil: Si les données de votre tableau de bord ne s'actualisent pas au bout de dix minutes, l'actualisation s'interrompt automatiquement. Si nécessaire, cliquez de nouveau sur **Actualiser**.

Lorsque vous actualisez un tableau de bord, les données sont actualisées pour toute autre personne de votre entreprise ayant accès à ce tableau de bord. Des actualisations supplémentaires soumises pendant une actualisation et jusqu'à une minute après la fin d'une actualisation sont ignorées ; les utilisateurs peuvent consulter les données actuelles les plus récentes.

Lorsque vous modifiez des filtres dans un tableau de bord, il affiche les données précédemment mises en cache, si elles existent. Si aucune donnée n'existe, le tableau de bord extrait les données les plus récentes. Dans les deux cas, la date « Dernière actualisation » du tableau de bord indique l'heure et la date des données que vous consultez. Cliquez sur **Actualiser** pour afficher les toutes dernières données.

Planification de l'actualisation d'un tableau de bord

Dans Enterprise Edition, Unlimited Edition et Performance Edition, vous pouvez planifier une actualisation quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle des tableaux de bord.



Remarque: Les utilisateurs disposant de l'autorisation Afficher la configuration peuvent afficher tous les tableaux de bord planifiés pour l'actualisation pour votre organisation sur la page Toutes les tâches prévues. Pour afficher la page Toutes les tâches prévues, dans Configuration, saisissez *Tâches prévues* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Tâches prévues**. Les utilisateurs disposant de l'autorisation "Modifier toutes les données" peuvent cliquer sur **Suppr** en regard d'un tableau de bord planifié spécifique afin de supprimer définitivement toutes les instances d'actualisation planifiées.

Vous pouvez également configurer Salesforce pour l'envoi d'un e-mail avec une version HTML du tableau de bord, une fois l'actualisation terminée. Pour les applications de messagerie qui ne prennent pas en charge le format HTML, l'e-mail inclut du texte et un lien vers le tableau de bord.

1. Sous l'onglet Tableaux de bord, sélectionnez un tableau de bord dans le champ *Afficher le tableau de bord*.
2. Cliquez sur **Actualiser**, puis sélectionnez **Planifier l'actualisation**.

Les filtres ne s'appliquent pas lorsque vous planifiez ou envoyez par e-mail un tableau de bord.

Chaque tableau de bord est associé à un *utilisateur actuel*, dont les paramètres de sécurité déterminent les données affichées dans un tableau de bord.



Remarque: Si l'utilisateur actif devient inactif, le tableau de bord n'est pas exécuté.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour actualiser des données du tableau de bord :

- Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier et envoyer une actualisation de tableau de bord par e-mail :

- Planifier des tableaux de bord

Pour supprimer la planification de l'actualisation d'un tableau de bord :

- Modifier toutes les données

3. Sélectionnez les paramètres de notification.

- Cliquez sur **À moi** pour envoyer un e-mail à votre adresse d'utilisateur.
- Cliquez sur **Aux autres** pour envoyer un e-mail à des utilisateurs Salesforce supplémentaires.



Remarque: Les utilisateurs du portail reçoivent des e-mails de notification d'actualisation de rapports et de tableaux de bord lorsque l'option **Autoriser l'envoi des rapports et des tableaux de bord aux utilisateurs du portail** est activée.

- Les notifications d'actualisation de tableau de bord peuvent ne pas s'afficher correctement sous MS Outlook 2007.
- Dans les notifications d'actualisation de tableau de bord au format HTML, les utilisateurs peuvent cliquer sur le nom du tableau de bord pour se connecter à Salesforce et afficher le tableau de bord.
- Pour envoyer une notification d'actualisation de tableau de bord à d'autres utilisateurs, stockez le tableau de bord dans un dossier public en accordant l'accès à ce dossier. Les autres utilisateurs ne peuvent pas accéder à des tableaux de bord dans vos dossiers personnels. Pour ajouter un tableau de bord dans un dossier public, reportez-vous à **Modification des propriétés de tableaux de bord**.
- Les utilisateurs peuvent cliquer sur des composants dans une notification d'actualisation de tableau de bord pour afficher le rapport source dans Salesforce.
- Des composants de tableau de bord qui incluent des pages Visualforce et des commandes s-control peuvent ne pas s'afficher dans les notifications d'actualisation de tableau de bord. Les utilisateurs doivent les afficher dans Salesforce.
- Les notifications d'actualisation de tableau de bord peuvent être affichées hors ligne dans des clients de messagerie.
- Si un tableau de bord contient des filtres, seule la version non filtrée est envoyée par e-mail.
- Par défaut, Salesforce envoie les images dans les e-mails de tableau de bord sous la forme de fichiers **.png** (Portable Network Graphic), qui ne sont pas pris en charge par Lotus Notes. Lorsque l'option **Utiliser des images compatibles avec Lotus Notes dans les e-mails de tableau de bord** est activée, Salesforce utilise des images **.jpg**, que Lotus Notes prend en charge, lors de l'envoi d'e-mails de tableau de bord. L'autorisation **Planifier le tableau de bord** est requise pour afficher cette option.



Remarque: Les e-mails de tableau de bord comportant des images compatibles avec Lotus Notes sont beaucoup plus volumineux et la qualité des images peut être inférieure.

4. Planifiez l'actualisation.

a. Définissez le champ **Fréquence**.

Cliquez sur les champs **Quotidien**, **Hebdomadaire** ou **Mensuel** pour afficher plus d'options.

Le nombre total et la fréquence des actualisations de tableau de bord planifiées dépendent de votre édition Salesforce. Les éditions Enterprise, Unlimited et Performance peuvent compter jusqu'à 200 actualisations de tableau de bord planifiées. Les utilisateurs de Unlimited Edition et Performance Edition peuvent planifier jusqu'à deux actualisations de tableau de bord une heure et par jour. Les utilisateurs de l'édition Enterprise peuvent planifier une actualisation de tableau de bord par heure et par jour. Des tableaux de bord planifiés supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat. Pour plus d'informations, contactez votre représentant Salesforce.

b. Spécifiez des dates dans les champs **Début** et **Fin**.

Les tableaux de bord sont actualisés dans le fuseau horaire de l'utilisateur qui planifie l'actualisation. Par exemple, si le champ **Fuseau horaire** de votre enregistrement utilisateur est défini sur Europe Centrale (CET) et que vous planifiez une actualisation de tableau de bord quotidienne à 14:00, le tableau de bord est actualisé tous les jours entre 14:00 et 14:29, heure CET. Si vous affichez et enregistrez une planification dans un fuseau horaire différent de celui dans lequel elle a été planifiée, la plage horaire peut changer.

c. Sous **Heure de démarrage désirée**, cliquez sur **Rechercher les options disponibles...** pour sélectionner une heure.

L'actualisation du tableau de bord est exécutée dans les 30 minutes de l'heure de début définie. Par exemple, si vous avez défini 14:00, l'actualisation peut commencer entre 14:00 et 14:29, en fonction de la disponibilité.

 **Remarque:** L'heure de démarrage désirée peut ne pas être disponible si d'autres utilisateurs l'ont déjà sélectionnée.

- Si vous planifiez d'actualiser le tableau de bord un jour spécifique de chaque mois, l'actualisation s'effectue uniquement les mois contenant ce jour. Par exemple, si vous planifiez une actualisation le 31 de chaque mois, le tableau de bord n'est pas actualisé pendant les mois de 30 jours. Pour planifier l'actualisation le dernier jour de chaque mois, sélectionnez « Dernier » dans la liste déroulante **Jour de chaque mois**.
- Les tableaux de bord ne sont pas actualisés à l'heure prévue si l'utilisateur actuel n'a pas accès au dossier de tableaux de bord.
- Si un tableau de bord contient des filtres, seule la version non filtrée est actualisée.
- Vous ne pouvez pas planifier des actualisations dynamiques pour des tableaux de bord. Ils doivent être actualisés manuellement.

5. Cliquez sur **Enregistrer**.

Pour supprimer une actualisation de tableau de bord planifiée, cliquez sur **Actualiser > Planifier l'actualisation > Tableau de bord non planifié**.

La planification d'actualisation est supprimée définitivement et n'est pas envoyée vers la Corbeille. La suppression de l'actualisation planifiée n'affecte pas le tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Application d'un filtre de tableau de bord](#)

[Actualisation des données du tableau de bord](#)

Partage d'un tableau de bord

Un tableau de bord est le moyen le plus efficace pour partager un jeu de données organisé et interactif avec des collègues.

 **Remarque:** En utilisant des dossiers, tenez compte des limitations Lightning Experience ci-dessous.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Dossiers standard, contenant des rapports et des tableaux de bord par défaut empaquetés avec Salesforce	
Déplacement de rapports et de tableaux de bord entre dossiers	
Création ou suppression de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les dossiers créés dans Salesforce Classic et leur contenu sont disponibles dans Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent enregistrer dans ces dossiers lors de la création ou du clonage d'un rapport ou d'un tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Partage de dossiers de rapport et de tableau de bord	L'ensemble d'autorisations de partage de dossiers dans Salesforce Classic s'applique dans Lightning Experience, mais les autorisations de partage ne peuvent pas être définies ou modifiées.
Recherche de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les utilisateurs ne peuvent pas rechercher de dossiers de rapport et de tableau de bord dans Lightning Experience. Les résultats de la recherche globale comprennent des rapports et des tableaux de bord, mais pas les dossiers de rapport et de tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :**1. [Gestion de l'accès aux rapports et aux tableaux de bord](#)**

L'accès aux rapports et aux tableaux de bord est contrôlé par les paramètres du dossier dans lequel ils sont stockés. Pour accorder à d'autres personnes l'accès à vos rapports et tableaux de bord, placez-les dans un dossier partagé. Pour empêcher l'accès d'autres personnes à vos rapports, placez-les dans des dossiers personnels auxquels vous seul avez accès.

2. [Impression d'un tableau de bord](#)

Imprimez les tableaux de bord grâce à l'option d'impression de votre navigateur.

Gestion de l'accès aux rapports et aux tableaux de bord

L'accès aux rapports et aux tableaux de bord est contrôlé par les paramètres du dossier dans lequel ils sont stockés. Pour accorder à d'autres personnes l'accès à vos rapports et tableaux de bord, placez-les dans un dossier partagé. Pour empêcher l'accès d'autres personnes à vos rapports, placez-les dans des dossiers personnels auxquels vous seul avez accès.

Pour accéder aux dossiers de rapports et de tableaux de bord, accédez à l'onglet Rapports. Sous l'onglet, dans le volet des dossiers, cliquez sur , puis sélectionnez **Nouveau dossier de rapports** ou **Nouveau dossier de tableaux de bord** pour créer un dossier, ou cliquez sur  dans un dossier à modifier.

Tenez comptes des points suivants lors de la modification des rapports ou des tableaux de bord que vous n'avez pas créés, ou du partage de rapports avec d'autres personnes :

- Vous n'êtes autorisé à modifier le contenu d'un dossier que si celui-ci est accessible en lecture/écriture. Seuls les utilisateurs qui disposent des autorisations Gérer les rapports publics ou Gérer les tableaux de bord publics peuvent supprimer ou modifier un dossier en lecture seule. Vous ne pouvez pas modifier les dossiers non classés ou les dossiers personnels d'autres personnes, quels que soient les autorisations ou les paramètres de dossier.
- Les administrateurs, ou les utilisateurs qui disposent des autorisations Gérer les rapports publics et Créer et personnaliser les rapports, peuvent créer des rapports personnalisés visibles par tous les utilisateurs. Ils peuvent également organiser les rapports en créant des dossiers de rapports personnalisés et en configurant les groupes d'utilisateurs qui ont accès à ces dossiers. Notez que les rapports publics et les dossiers de rapports ne sont pas disponibles avec Personal Edition, Contact Manager Edition et Group Edition.
- Pour rendre un rapport public, ouvrez-le et cliquez sur **Enregistrer sous**. Attribuez un nom au rapport, puis sélectionnez un dossier de rapports public.

DANS CETTE SECTION :

1. [Accès aux dossiers de rapports](#)

L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de rapports publics, masqués ou partagés.

2. [Accès aux dossiers de tableaux de bord](#)

L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de tableaux de bord publics, masqués ou partagés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Accès aux dossiers de tableaux de bord](#)

[Accès aux dossiers de rapports](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Dossiers de rapports non disponibles avec : **Contact Manager Edition**, **Group Edition** et **Personal Edition**

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des dossiers de rapports publics :

- "Gérer les rapports publics"

Pour créer, modifier et supprimer des dossiers de tableaux de bord publics :

- Gérer des tableaux de bord ET Afficher toutes les données

Accès aux dossiers de rapports

L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de rapports publics, masqués ou partagés.

Les tableaux ci-dessous présentent les autorisations dont les utilisateurs doivent disposer pour avoir accès aux trois différents types de dossiers de rapports : publics, masqués et partagés.



Remarque: L'autorisation « Afficher des rapports dans des dossiers publics » est disponible uniquement dans les organisations qui disposent du partage avancé des rapports et des tableaux de bord. Les organisations sans le partage avancé des rapports et des tableaux de bord utilisent l'autorisation « Afficher toutes les données ».

Dossiers publics

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ces paramètres de visibilité :

- Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, y compris aux utilisateurs de portails
- Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, à l'exception des utilisateurs du portail

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Dossiers de rapports non disponibles avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition et **Personal** Edition

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	<i>L'une des autorisations suivantes :</i> • Afficher des rapports dans des dossiers publics • Exécution des rapports • Gérer les rapports publics • Afficher toutes les données	<i>L'une des autorisations suivantes :</i> • Exécution des rapports • Gérer les rapports publics • Afficher toutes les données
Écrire nouveau	Gérer les rapports publics	Créer et personnaliser des rapports
Modifier/supprimer	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics

Hidden Folders

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ce paramètre de visibilité :

- Ce dossier est inaccessible à tous les utilisateurs

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	<i>L'une des autorisations suivantes :</i> • Afficher des rapports dans des dossiers publics • Afficher toutes les données	Afficher toutes les données
Écrire nouveau	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics
Modifier/supprimer	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics



Remarque: Le paramètre Dossiers publics est disponible uniquement dans les organisations qui disposent du partage avancé des rapports et des tableaux de bord. L'équivalent des organisations qui disposent du partage avancé des rapports et des tableaux de bord est un dossier sans paramètre de partage défini, c.-à-d. un dossier qui n'est pas explicitement partagé avec un utilisateur.

Dossiers partagés

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	<i>L'une des autorisations suivantes :</i> - Afficher des rapports dans des dossiers publics - Exécuter des rapports (pour des utilisateurs partagés) - Gérer les rapports publics - Afficher toutes les données	<i>L'une des autorisations suivantes :</i> - Exécuter des rapports (pour des utilisateurs partagés) - Gérer les rapports publics (pour les utilisateurs partagés) - Afficher toutes les données
Écrire nouveau	Gérer les rapports publics	Exécuter et personnaliser des rapports (pour des utilisateurs partagés)
Modifier/supprimer	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics

Accès aux dossiers de tableaux de bord

L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de tableaux de bord publics, masqués ou partagés.

Les tableaux ci-dessous présentent les autorisations dont les utilisateurs doivent disposer pour avoir accès aux trois différents types de dossiers de tableaux de bord : publics, masqués et partagés.

Dossiers publics

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ces paramètres de visibilité :

- Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, y compris aux utilisateurs de portails
- Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, à l'exception des utilisateurs du portail

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	Exécution des rapports	Exécution des rapports
Écrire nouveau	<i>Toutes les autorisations suivantes :</i> - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données	<i>Les deux autorisations suivantes :</i> - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord
Modifier/supprimer	<i>Toutes les autorisations suivantes :</i> Exécution des rapports	<i>Toutes les autorisations suivantes :</i> Exécution des rapports

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Dossiers de rapports non disponibles avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition et **Personal** Edition

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
	- Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données	- Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données

Hidden Folders

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ce paramètre de visibilité :

- Ce dossier est inaccessible à tous les utilisateurs

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	Les <i>deux</i> autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Afficher toutes les données	Les <i>deux</i> autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Afficher toutes les données
Écrire nouveau	Toutes les autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données	Toutes les autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données
Modifier/supprimer	Toutes les autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données	Toutes les autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données

Dossiers partagés

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	Exécution des rapports	Exécution des rapports
Écrire nouveau	Toutes les autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données	Les <i>deux</i> autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord
Modifier/supprimer	Toutes les autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données	Toutes les autorisations suivantes : - Exécution des rapports - Gérer les tableaux de bord - Afficher toutes les données

Impression d'un tableau de bord

Imprimez les tableaux de bord grâce à l'option d'impression de votre navigateur.

- Paramétrez l'orientation du papier pour imprimer dans le format paysage afin qu'il soit assez large pour les trois colonnes des composants du tableau de bord.
- Redimensionnez les colonnes et supprimez les en-têtes et les pieds de page imposés par votre navigateur.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour imprimer les tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

Organisation des tableaux de bord

Gardez vos tableaux de bord à portée de main en les classant dans des dossiers et en supprimant les tableaux de bord inutilisés. Si vous avez de nombreux rapports, vous pouvez utiliser le champ de recherche pour retrouver celui dont vous avez besoin.

DANS CETTE SECTION :

1. [Suppression d'un tableau de bord](#)

Il est recommandé de supprimer les tableaux de bord dont vous n'avez plus besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Suppression d'un tableau de bord

Il est recommandé de supprimer les tableaux de bord dont vous n'avez plus besoin.

La suppression d'un tableau de bord supprime également tous les composants qu'il contient. Elle ne supprime pas les rapports personnalisés utilisés par les composants.

Les tableaux de bord supprimés sont placés dans la Corbeille.

Pour supprimer un tableau de bord dans Lightning Experience, ouvrez le tableau de bord, puis cliquez sur **Supprimer**.

Pour supprimer un tableau de bord dans Salesforce Classic :

1. Cliquez sur l'onglet Tableaux de bord.
2. Cliquez sur **Aller à la liste du tableau de bord**.
3. Sélectionnez le dossier dans lequel le tableau de bord est stocké.
4. Cliquez sur **Suppr** en regard du nom du tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition et
Developer Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour supprimer les tableaux de bord créés par un autre utilisateur :

- Gérer les tableaux de bord ET Modifier toutes les données

Limitations des tableaux de bord

En élaborant un tableau de bord de vos données, tenez compte des limitations et des restrictions ci-dessous.

Limitations des rapports et des tableaux de bord Salesforce

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
Types de rapport personnalisé (les limitations s'appliquent à tous les types de rapport personnalisés, quel que soit leur statut de développement).	N/A			50	200	2,000	400

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
Filtres de tableau de bord				3 par tableau de bord			
Tableaux de bord dynamiques par organisation	N/A				Jusqu'à 5	Jusqu'à 10	Jusqu'à 3
Filtres de champ par rapport ¹	20						
Formules par rapport	5						
Instantanés de rapports	N/A			1 ² , 3 ³ , 4 ⁴	1 ²	2 ²	1 ² , 3 ³ , 4 ⁴
Actualisations de tableau de bord planifiées	N/A				1 ²	2 ²	n/a
Rapports planifiés par heure (les rapports envoyés par e-mail peuvent aller jusqu'à 10 Mo).	N/A			1 ² , 3 ³ , 5 ⁵	1 ²	2 ²	1 ² , 3 ³ , 5 ⁵

¹ Ces limites s'appliquent au générateur de rapport. Si vous utilisez l'assistant de rapport, la limite est de 10.

² Jusqu'à 200 au total.

³ Les heures creuses (entre 18 heures et 3 heures dans le fuseau horaire local) uniquement.

⁴ Limité à une heure de début préférée par jour.

⁵ Limité à trois heures de début préférées par jour.

Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours.

Les limitations suivantes des Rapports et des tableaux de bord Salesforce s'appliquent à toutes les éditions prises en charge.

Limitations des rapports

- Le générateur de rapport affiche un maximum de 20 lignes pour les rapports récapitulatifs ou matriciels et de 50 lignes pour les rapports tabulaires.
- Un graphique peut inclure plus de 250 groupes ou 4 000 valeurs. Si un message d'erreur indique que le nombre de groupes ou de valeurs à tracer dans votre graphique est trop important, ajustez les filtres du rapport afin de réduire ce nombre. Dans les graphiques de combinaison, tous les groupes et valeurs sont compris dans le total.
- Les rapports affichent un maximum de 2 000 lignes. Pour afficher toutes les lignes, exportez le rapport dans Excel ou utilisez la vue imprimable pour des rapports tabulaires et récapitulatifs. Pour des rapports joints, l'exportation n'est pas disponible et la vue imprimable affiche au maximum 20 000 lignes.
 - Les rapports récapitulatifs et matriciels affichent les 2 000 premiers regroupements lorsque l'option Afficher les détails est désactivée.
 - Les rapports matriciels affichent un maximum de 400 000 valeurs récapitulatives.
 - Les rapports matriciels affichent un maximum de 2 000 regroupements dans l'axe vertical lorsque l'option Afficher les détails est désactivée. S'il existe plus de 400 000 valeurs récapitulatives, des lignes sont supprimées jusqu'à ce que la limite de 2

000 regroupements soit atteinte, puis des colonnes sont supprimées jusqu'à ce que le nombre de valeurs récapitulatives soit inférieur à 400 000.

- Lorsque les rapports contiennent des regroupements qui sont visualisés dans Salesforce¹, ils sont convertis en rapports tabulaires.
- Par défaut, les rapports expirent après 10 minutes.
- Dans un rapport joint, chaque bloc peut avoir jusqu'à 100 colonnes. Un rapport joint peut avoir jusqu'à 5 blocs.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées à chaque bloc d'un rapport joint. Un rapport joint peut inclure au total 50 formules récapitulatives personnalisées.
- Chaque rapport joint peut avoir jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.
- Lorsque vous utilisez des champs standard de zone de texte longue, tels que Description ou Détails de la solution, seuls les 1000 premiers caractères du champ sont recherchés dans des rapports.
- Seuls les 254 premiers caractères d'une zone de texte enrichi ou d'une zone de texte longue sont affichés dans un rapport.
- Les champs de résumé dans des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels peuvent afficher jusqu'à 21 chiffres.
- Les rapports ne peuvent pas être filtrés sur des champs personnalisés de zone de texte longue.
- Les rapports joints nécessitent l'activation du nouveau thème de l'interface utilisateur. Les utilisateurs qui n'ont pas le nouveau thème activé ne peuvent pas créer, modifier ou exécuter des rapports joints.
- Les rapports de prévision contiennent uniquement les opportunités définies pour être closes dans la période de prévision, sauf celles attribuées à la catégorie de prévision Omise.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge pour les rapports joints.
- Plage de valeurs acceptable : La valeur maximale autorisée est 9999999999999999. La valeur minimale autorisée est -9999999999999999.

Limitations des tableaux de bord

- Un filtre de tableau de bord peut avoir jusqu'à 50 options. Par défaut, 10 options sont activées. Pour augmenter votre limite, contactez Salesforce.
- Chaque tableau de bord peut inclure jusqu'à 20 composants.
- Il n'est pas possible de filtrer dans les champs de compartiment. Il est toutefois possible d'utiliser un rapport filtré dans un champ de compartiment de la page du tableau de bord.
- Un tableau de bord ou un graphique peut afficher jusqu'à 20 photos.
- Vous devez attendre au moins une minute entre les actualisations de tableau de bord.

Limitations de type de rapport

- Un type de rapport personnalisé peut référencer jusqu'à 60 objets. Par exemple, si vous sélectionnez la limite maximale de quatre relations d'objet pour un type de rapport, vous pouvez sélectionner des champs via la recherche à partir de 56 objets supplémentaires. Toutefois, les utilisateurs recevront un message d'erreur s'ils exécutent un rapport à partir d'un type de rapport personnalisé et que le rapport contient des colonnes provenant de plus de 20 objets différents.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 1000 champs à chaque type de rapport personnalisé.

Limitations de l'instantané de rapport

- Le nombre maximal de lignes que vous pouvez insérer dans un objet personnalisé est de 2 000.
- Le nombre maximal de d'exécutions que vous pouvez stocker est de 200.
- Le nombre maximal de colonnes de rapport source que vous pouvez mapper avec des champs cibles est 100.

Limites de filtrage

Seuls les 255 premiers caractères d'un champ de texte personnalisé sont pris en compte dans le filtrage.

Limitations des graphiques de rapport incorporés

- Vous pouvez incorporer deux graphiques de rapport par page.
- Vous pouvez ajouter des graphiques de rapport uniquement à partir de l'éditeur de présentation de page avancé. La console min. et l'éditeur de présentation de page d'origine ne sont pas pris en charge.
- Dans les pages de détail, les utilisateurs peuvent actualiser jusqu'à 100 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.
- Votre organisation peut actualiser jusqu'à 3000 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.

Limites de vue de liste

- Seuls les 255 premiers caractères apparaissent pour les champs personnalisés de zone de texte longue dans des vues de liste.

Limitations des compartiments et des champs de compartiment

- Chaque rapport peut comprendre jusqu'à cinq champs de compartiment.
- Chaque champ de compartiment peut comprendre jusqu'à 20 compartiments.
- Chaque compartiment peut comprendre jusqu'à 20 valeurs.
- Les champs de compartiment peuvent être utilisés uniquement dans le rapport dans lequel ils ont été générés. Pour utiliser un compartiment dans plusieurs rapports, créez le champ pour chaque rapport, ou créez un champ de formule séparé pour l'objet qui dépend du compartiment.



Remarque: Ces limitations ne s'appliquent pas l'utilisation de Autre, selon l'autorisation dans la configuration du champ de compartiment.

- Les compartiments et les champs de compartiment ne sont pas disponibles pour les rapports qui contiennent des objets externes.

Limitations des rapports sur les objets externes

Si votre rapport inclut un objet externe, les résultats ne reflètent probablement pas le jeu de données complet. Les objets externes ont un comportement semblable aux objets personnalisés, excepté qu'ils sont mappés avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce. Un rapport qui comprend un objet externe analyse jusqu'à 2000 enregistrements pour l'objet principal, et peut atteindre les limitations en appels externes en analysant les données des objets externes. Si les résultats du rapport renvoient quelques lignes seulement ou aucune ligne, essayez de personnaliser le rapport pour obtenir un nombre de lignes d'objets externes plus pertinent.

Limitations de l'API Rapports et tableaux de bord

Les limitations suivantes s'appliquent à l'API REST Rapports et tableaux de bord et à l'API via Apex Rapports et tableaux de bord.

- Les filtres croisés, les filtres de rapports standard et le filtrage par limite de ligne ne sont pas disponibles lors du filtrage de données.
- Les rapports sur les tendances historiques sont pris en charge uniquement pour les rapports matriciels.
- L'API peut traiter uniquement les rapports qui contiennent jusqu'à 100 champs sélectionnés en tant que colonnes.
- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 200 rapports récemment visualisés.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 500 exécutions de rapports synchrones par heure.
- L'API prend en charge jusqu'à 20 demandes d'exécutions de rapports synchrones à la fois.
- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 2000 instances de rapport exécutées de façon asynchrone.
- L'API prend en charge jusqu'à 200 demandes à la fois d'obtention des résultats d'exécution de rapport asynchrones.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 1200 requêtes asynchrones par heure.
- Les résultats d'exécutions de rapport asynchrones sont disponibles pendant une période de 24 heures.
- L'API renvoie jusqu'aux 2 000 premières lignes du rapport. Vous pouvez affiner les résultats à l'aide de filtres.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 20 filtres de champ personnalisés lors de l'exécution d'un rapport.

- Votre organisation peut demander jusqu'à 200 actualisations de tableaux de bord par heure.
- Votre organisation peut demander les résultats de 5 000 tableaux de bord maximum par heure.

Pourquoi mon tableau de bord n'affiche-t-il pas les données attendues ?

Si les données attendues ne sont pas affichées, actualisez la vue pour afficher les toutes dernières données, assurez-vous que l'utilisateur approprié est actif et vérifiez les sources de données de votre tableau de bord.

Si les données de votre tableau de bord ne correspondent pas à vos attentes, vérifiez les points suivants :

- **Utilisateur actuel.** N'oubliez pas que vous affichez le tableau de bord du point de vue de l'utilisateur actuel. Ce que vous voyez dépend des droits d'accès de cet utilisateur. Pour les tableaux de bord dynamiques, vous pouvez afficher uniquement les éléments auxquels vous avez vous-même accès.
- **Actualiser le tableau de bord.** Si vous consultez d'anciennes données, cliquez sur **Actualiser** pour mettre à jour votre tableau de bord.
- **Sources des données.** Vérifiez que les sources de vos données (rapports, s-controls ou pages Visualforce) contiennent les informations que vous souhaitez afficher dans les composants du tableau de bord.

Pour plus d'informations sur l'utilisateur actif d'un tableau de bord et l'actualisation d'un tableau de bord, reportez-vous aux articles [Choix d'un utilisateur actif du tableau de bord](#) à la page 666 et [Actualisation des données du tableau de bord](#) à la page 668.

Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes

Les tableaux de bord facilitent la prise de décision à partir des données en temps réel que vous avez regroupées dans des rapports. Utilisez des tableaux de bord pour aider les utilisateurs à identifier des tendances, à organiser les quantités et à mesurer l'impact de leurs activités.

 **Remarque:** Les tableaux de bord stockés dans les organisations Group Edition sont en affichage uniquement.

DANS CETTE SECTION :

1. [Premiers pas avec les tableaux de bord](#)

Une fois les données dont vous avez besoin regroupées, utilisez un tableau de bord pour rechercher des modèles, rester en informé(e) des modifications et partager des informations sur lesquelles vous et vos collaborateurs pouvez agir en temps réel.

2. [Utilisation de tableaux de bord sur l'iPad](#)

L'application Mobile Dashboards Salesforce pour l'iPad, disponible sur l'App Store d'Apple, permet d'accéder aux tableaux de bord que vous avez récemment affichés ou que vous suivez pendant vos déplacements.

3. [Affichage de listes de tableaux de bord](#)

La liste des tableaux de bord contient tous les tableaux de bord que vous pouvez afficher.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Filtrage de votre tableau de bord](#)

[Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)

[Premiers pas avec les tableaux de bord](#)

[Définition de vues individualisées d'un tableau de bord](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Premiers pas avec les tableaux de bord

Une fois les données dont vous avez besoin regroupées, utilisez un tableau de bord pour rechercher des modèles, rester en informé(e) des modifications et partager des informations sur lesquelles vous et vos collaborateurs pouvez agir en temps réel.

- Les utilisateurs disposant d'une licence Salesforce Platform ou Salesforce Platform One peuvent afficher un tableau de bord uniquement si l'utilisateur actuel du tableau de bord dispose du même type de licence utilisateur. Envisagez la création de tableaux de bord distincts pour des utilisateurs disposant de différents types de licence.
- Les tableaux de bord stockés dans les organisations Group Edition sont en affichage uniquement.

L'onglet Tableaux de bord affiche le dernier tableau de bord consulté. Le haut de la page montre l'heure de dernière actualisation du tableau de bord et l'utilisateur dont les autorisations déterminent quelles données sont visibles dans le tableau de bord. Si vous ne pouvez pas accéder à un tableau de bord, vérifiez vos autorisations de dossier.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes](#)

[Élaboration d'un tableau de bord Salesforce Classic](#)

[Actualisation des données du tableau de bord](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher et actualiser des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Utilisation de tableaux de bord sur l'iPad

L'application Mobile Dashboards Salesforce pour l'iPad, disponible sur l'App Store d'Apple, permet d'accéder aux tableaux de bord que vous avez récemment affichés ou que vous suivez pendant vos déplacements.

 **Important:** À compter de la version Summer '15, l'application Mobile Dashboards pour iPad n'est plus prise en charge. Vous pouvez continuer à utiliser l'application, mais Salesforce ne fournit plus de support sous la forme de correctifs de bogues ou d'améliorations, et ne prend plus en charge les problèmes rencontrés. Pour migrer vers l'application Salesforce1, la nouvelle expérience mobile de Salesforce, contactez votre administrateur Salesforce.

L'application mobile des tableaux de bord permet de rester en contact avec les données, les performances et les tendances de votre organisation, aussi bien depuis le bureau qu'en déplacement. Cette application permet d'effectuer les opérations suivantes :

- Parcourir les tableaux de bord récemment affichés ou ceux que vous suivez
- Rechercher des tableaux de bord
- Afficher des composants de tableau de bord individuels, souligner leurs valeurs et explorer leurs rapports
- Modifier votre vue de rapport
- Envoyer par e-mail un tableau de bord ou un composant individuel à d'autres personnes
- Afficher, publier et commenter dans le fil Chatter d'un tableau de bord
- Lorsque vous êtes hors ligne, accéder à certains tableaux de bord et rapports que vous avez récemment visualisés dans l'application

 **Remarque:** L'application ne prend pas en charge les tableaux de bord dynamiques ni les filtres de tableau de bord.

Vous pouvez télécharger gratuitement l'application à partir de l'[App Store d'Apple](#) ou depuis [AppExchange](#). Vous pouvez utiliser l'application Mobile Dashboards sur tous les appareils iPad avec iOS 5 ou supérieur. L'application est disponible dans Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition de Salesforce, et également dans toute organisation ayant activé l'API REST.

Si vous avez accès à votre organisation Salesforce depuis votre iPad, vous pouvez utiliser l'application Mobile Dashboards. Ouvrez l'application, puis connectez-vous en utilisant votre e-mail et votre mot de passe Salesforce. Si vous ne possédez pas de compte Salesforce, vous pouvez explorer l'application en touchant **Démonstration**.

 **Remarque:** L'accès au tableau de bord pour votre iPad est disponible par défaut pour votre organisation. Dans le cas contraire, un administrateur doit l'activer pour que vous puissiez vous connecter à l'application.

Dans l'application cliente Salesforce Classic Mobile, l'onglet Tableaux de bord indique si votre administrateur Salesforce a ajouté l'onglet à votre configuration mobile.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Affichage de listes de tableaux de bord

La liste des tableaux de bord contient tous les tableaux de bord que vous pouvez afficher.

1. Sous l'onglet Tableaux de bord, cliquez sur **Accéder à la liste des tableaux de bord**.
L'onglet Rapports optimisés répertorie les tableaux de bord récemment visualisés dans ce dossier de tableaux de bord.
 2. Dans la page de liste d'un tableau de bord, sélectionnez un dossier pour afficher la liste des tableaux de bord stockés dans ce dossier ou recherchez avec des filtres.
 3. Cliquez sur le nom d'un tableau de bord pour afficher celui-ci.
 4. Si vous utilisez Salesforce Classic, cliquez sur  en regard du nom d'un tableau de bord, pour le modifier ou le supprimer.
-  **Remarque:** Les tableaux de bord stockés dans les organisations Group Edition sont en affichage uniquement.
5. Si Chatter est activé, cliquez sur  ou sur  pour suivre ou ne plus suivre un tableau de bord dans votre fil Chatter.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes](#)

[Premiers pas avec les tableaux de bord](#)

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher et actualiser des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Affichage des tableaux de bord sur un iPad

L'application Tableaux de bord mobiles pour iPad est automatiquement activée pour votre organisation pour permettre à vos utilisateurs d'accéder à l'application sans votre intervention.

Important: À compter de la version Summer '15, l'application Mobile Dashboards pour iPad n'est plus prise en charge. Vous pouvez continuer à utiliser l'application, mais Salesforce ne fournit plus de support sous la forme de correctifs de bogues ou d'améliorations, et ne prend plus en charge les problèmes rencontrés. Pour migrer vers l'application Salesforce1, la nouvelle expérience mobile de Salesforce, contactez votre administrateur Salesforce.

Vous pouvez désactiver l'application si vous ne souhaitez pas que les utilisateurs accèdent aux données de Salesforce à partir d'appareils mobiles, et la réactiver aisément plus tard.

Pour configurer l'accès à l'application Tableaux de bord mobiles pour iPad :

1. Dans Configuration, saisissez *Tableaux de bord mobiles* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de tableau de bord mobile**.
2. Sélectionnez ou désélectionnez Activer l'application Tableaux de bord mobiles pour iPad pour tous les utilisateurs.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les paramètres de Tableaux de bord mobiles pour iPad :

- Afficher la configuration

Pour modifier les paramètres de Tableaux de bord mobiles pour iPad :

- Personnaliser l'application

INDEX

\ 293

A

- accès 238
- accès, contrôle 88
- Actifs
 - Tableaux de bord 435
- activation 186
- Activation 82–85
- Activer
 - Application Tableaux de bord mobiles pour iPad 685
- activité 460
- Activités
 - rapports 408
- Activités partagées
 - rapports, affichage des détails 442
- activités, types de rapport personnalisé 443
- affichage des données 241, 259
- agrégation
 - définition 239
- ajout d'un champ 189, 191
- ajout d'un objet 189, 191
- Ancienneté
 - requêtes 436
- Annotations 84, 386
- API de données externes 103
- appareils
 - sélection de présentation 355
- Appels SoftPhone
 - rapports 440
- AppExchange
 - Exemples de tableau de bord CRM 657
- application 366–367
- Application connectée 85
- Application Event Monitoring Wave 65, 71–73, 75
- application sales wave 5, 7, 9, 19, 22, 26, 28, 31–34, 36–37, 91, 94–95
- application service wave 38, 40, 42, 52, 55, 58–59, 61, 63
- application Service Wave 54
- applications wave 5
- applications Wave 365
- Articles
 - rapport 448, 451
 - rapports 448
- Articles Salesforce Knowledge
 - rapport 448, 451

- Articles Salesforce Knowledge (*suite*)
 - rapports 448
- autorisations de Event Monitoring Wave 66–69, 71
- autorisations de l'application Sales Wave Analytics 16
- autorisations Sales Wave 15–18
- Autorisations Sales Wave 14
- autorisations Service Wave 47–51

C

- calcul de deltas 133
- Campagnes
 - rapports 412
- capture d'écran 261
- Centre d'Appels
 - rapports 440
- champs 98
- champs calculés
 - tableau de comparaison (concepteur de tableau de bord Wave) 330
- champs remplaçant les attributs 175
- chargement de données externes 103
- chargements de données externes 198
- clavier 288–290
- clés nulles 118
- clés vides 118
- Clonage
 - tableaux de bord 682
- cloner 260
- cloner la visualisation 260
- Collectes de données de l'explorateur dans la page d'accueil 238
- colonnes de dates 99
- Communautés
 - Wave Analytics 378
- Compte
 - rapports 407
- concepteur 3
- concepteur Classic
 - comparaison des concepteurs 360
- concepteur de tableau de bord Wave
 - comparaison des concepteurs 360
 - conversion depuis le concepteur Classic 361
 - création de présentations 351
 - étapes 336
 - présentations, sélection 355
 - tableaux de bord, création 305
 - tableaux de bord, élaboration 304

- conception du flux de données 104
- configurateur 22, 55, 58
- configuration 105, 188–189
- configuration de Event Monitoring Wave 66–69, 71
- configuration de l'application Sales Wave Analytics 16
- Configuration de la plate-forme Wave Analytics Cloud 81
- configuration de Sales Wave 15–18
- configuration de Service Wave 47–51
- configurer Sales Wave 14
- Connect pour Office
 - installation 546
 - intégration à Excel 545
- considérations relatives aux jeux de données 205
- considérations relatives aux prédicats 205
- Contacts
 - Activités partagées, affichage dans des rapports 442
 - contacts associés à un événement, affichage dans les rapports 442
 - contacts associés à une tâche, affichage dans des rapports 442
 - rapports 407
- correspondances multiples 118
- création 102, 192
- création à partir de données externes 194
- création avec le générateur de jeu de données 179
- création avec un flux de données 103
- création d'un jeu de données 103, 179
- création d'une application 366–367
- création de jeux de données 194
- créer des mesures pour des dimensions 136

D

- Définition d'un jeu de données 238
- définition d'une perspective 238
- démarrer 107
- dépannage 109, 197
- Déplacer
 - rapports 600
 - tableaux de bord 600
- désactivation 189
- description 109, 112, 137, 146, 167, 170–171
- Description de l'utilisateur d'intégration 87
- Description de l'utilisateur de sécurité 87
- description de la réplication 182–183
- Description de la transformation computeExpression 122
- description de la transformation delta 133
- description de la transformation dim2mea 136
- Description de transformation computeRelative 127
- description des dates 99

- description des jeux de données 98, 102, 192
- description du flux de données 101
- description du générateur de jeux de données 102, 192

Devis

- Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis 433
- Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis 434

Didacticiel Wave Analytics 2

dimension

- définition 239

dimensions

- description 96

Distribution Wave 383

- données 31–32, 94–95

- données excel 102, 192

- données externes 102, 192, 194, 197–198, 236, 394

- données Salesforce 87–88, 102, 192

Dossier

- analyses 579–585

- partage 579–585

- rapports 579–585

- tableau de bord 579–585

Dossiers

- autorisations 673–674

- Partage 578

- rapports 673

- Rapports 578

- tableaux de bord 674

- Tableaux de bord 578

E

E-mail

- rapport 570–571, 573–574

- tableaux de bord 668

Emballage Wave 379–380, 382–384

enregistrement 167

- enregistrements correspondants 118

enregistrer 261

- Ensembles d'autorisations Analytics Cloud Wave Platform 80–81

- ensembles d'autorisations pour Wave Analytics 78

- Ensembles de modifications Wave 379–380, 382

Erreur

- rapport obsolète 608

étape statique

- création 342

étapes

- clonage 344

- concepteur de tableau de bord Wave 336

étapes (*suite*)
 création avec l'éditeur SAQL [339](#)
 création avec l'explorateur [337](#)
 description [291](#)
 propriétés dans le concepteur de tableau de bord Wave [350](#)
 statique, création [342](#)
 étendre [368](#)
 étiquettes
 ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [335](#)
 exécuter [190](#)
 exemple [136–137](#), [146](#), [167](#), [170–171](#)
 exemple avec dim2mea [136](#)
 exemple avec edgemart [137](#)
 exemple avec sfdcDigest [146](#)
 exemple avec sfdcRegister [167](#)
 exemple avec sliceDataset [170](#)
 exemple avec update [171](#)
 exemple d'équipe d'opportunité [210](#)
 exemple de delta [133](#)
 exemple de hiérarchie des rôles [218](#)
 exemple de propriété d'enregistrement [205](#)
 exemple de sécurité au niveau ligne des données [205](#)
 exemple de sécurité au niveau ligne des jeux de données [205](#),
 [210](#), [218](#)
 exemple de sécurité niveau ligne basé sur la propriété d'un
 enregistrement [218](#)
 exemple de sécurité niveau ligne des données Salesforce [210](#),
 [218](#)
 exemple de syntaxe JSON [133](#)
 Exemple de transformation computeExpression [122](#)
 Exemple de transformation computeRelative [127](#)
 exemples de stratégie de sécurité [204](#)
 explorateur
 perspective épinglée [260](#)
 Explorateur [238](#)
 exploration des données
 concepts [239](#)
 perspective épinglée [260](#)
 Exportation
 rapports [576](#)
 exporter en tant qu'image [262](#)
 expressions de filtre
 syntaxe [140](#)
 extraction des données de jeux de données [137](#)

F

facettagage [300](#)
 FAQ
 contrôle d'accès, rapports [672](#)

FAQ (*suite*)
 données de rapport [607](#)
 erreur, rapport obsolète [608](#)
 hiérarchie des rôles, ancien nom de rôle dans le rapport [609](#)
 limites, rapports [607](#)
 Mobile Dashboards pour l'iPad [683](#)
 rapports, ancien nom dans la hiérarchie des rôles [609](#)
 rapports, contrôle d'accès [672](#)
 rapports, erreur de rapport obsolète [608](#)
 rapports, limites [607](#)
 Fichier [465](#)
 fichier de définition du flux de données
 exemple avec append [114](#)
 exemple avec augment [115](#)
 exemple avec filter [139](#)
 exemple avec flatten [141](#)
 Fichiers
 rapports [413](#)
 File d'attente des tâches planifiées
 affichage [572–574](#)
 File d'attente des tâches prévues
 affichage [668](#)
 filtre avancé dans une transformation sfdcDigest [155](#)
 filtre structuré dans une transformation sfdcDigest [148](#)
 filtrer
 basculer (concepteur de tableau de bord Wave) [327](#)
 dans les dimensions (concepteur de tableau de bord Wave)
 [321](#)
 filtre global (concepteur de tableau de bord Wave) [314](#)
 page (concepteur de tableau de bord Wave) [324](#)
 sur la date (concepteur de tableau de bord Wave) [317](#)
 filtres [147–148](#), [155](#)
 Filtres
 rapports [550](#), [554](#)
 flux de données [103](#), [105](#), [107](#), [111](#), [182–183](#), [186](#), [188–191](#)
 flux de données d'intégration de données [101](#)
 fonctions de fenêtrage [255](#)
 formule récapitulative personnalisée inter-blocs
 exemple [524](#)
 Formule récapitulative personnalisée inter-blocs [527](#)
 Formule récapitulative personnalisée spécifique au type de rapport
 [527](#)
 Formules
 fonctions récapitulatives, présentation [481](#)
 fonctions récapitulatives, utilisation [481](#)
 PARENTGROUPVAL [481](#)
 PREVGROUPVAL [481](#)
 rapports [480](#)
 rapports joints [517](#)

Formules récapitulatives personnalisées
rapports [480](#)
rapports joints [517](#)

G

générateur de jeu de données [179](#)
Générateur de rapport
ajout et suppression de champs [475](#)
champs récapitulatifs [477](#)
chargement asynchrone [472](#)
chargement de l'aperçu [472](#)
conseils pour la création de graphiques [535](#)
filtrer [550](#), [554](#)
formules [479](#)
graphiques [532](#)
mise à niveau [549](#)
modification de devises [475](#)
modification de rapports [403](#)
personnalisation de rapports [403](#)
regroupements de champs [471](#)
réorganisation de colonnes [475](#)
sélection conditionnelle [543](#)
tri de colonnes [475](#)
utilisation de champs [475](#)
Générateur de tableau de bord
ajout de composants [617](#)
modification de composants [620](#)
modification de filtres [659](#)
modification des tableaux de bord [617](#)
personnalisation des tableaux de bord [617](#)
présentation des filtres [658](#), [661](#)
génération d'un fichier de métadonnées [197](#)
gestion [99](#)
Gestion du cycle de vie des applications [379–380](#), [382–384](#)
graphique [303](#)
Graphique à barres
composant de tableau de bord [636](#)
Graphique à colonnes
composant de tableau de bord [636](#)
Graphique en courbes
composant de tableau de bord [640](#), [648](#)
Graphique en entonnoir
composant de tableau de bord [637](#), [645](#)
Graphiques
combinaison [537](#)
combinaison de petits groupes [540](#)
détails de survol [540](#)
exemples de graphiques de combinaison [538](#)
onglet de mise en forme des graphiques [540](#)

Graphiques (*suite*)
personnalisation des propriétés [532](#)
types [263–264](#), [266–267](#), [269–270](#), [273](#), [275](#), [277](#), [279](#), [281–282](#), [284](#), [287](#), [362](#), [364](#), [623](#)

Groupes de relations
rapports [464](#)

H

Hiérarchie des rôles
rôle, ancien nom dans le rapport [609](#)

I

Idées
rapports [447](#)
images
concepteur de tableau de bord Wave [333](#)
Impression
rapports [598](#)
incorporé [370](#)
incorporée aux pages Salesforce [61](#)
incorporer [368–369](#), [372](#)
incrémentiel [186](#)
Indicateur [639](#), [647](#)
indicateur de performance clé
ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [309](#)
Instantanés de rapport
à propos de [494](#)
configuration [495](#)
création [495](#)
dépannage [504](#)
exécution [500](#)
mappage de champs [498](#)
planification [500](#)
terminologie [494](#)
Instantanés de rapports
définition [497](#)
gestion [502](#)
intégration à Salesforce [34](#)
intégration de données
description [96](#)
données externes [96](#)
données Salesforce [96](#)
intégrations [34](#), [61](#)
intégrer [368](#)

J

jeux de données
création [96](#)
description [96](#)

jeux de données (*suite*)
 filtrage [139](#)
 types de colonne [96](#)

K

knowledge [460](#)

L

liaison [300](#)
 Libre-Service
 rapports [436](#)
 Licence Analytics Cloud Wave Platform [75, 78, 89, 91](#)
 Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder [89, 91](#)
 Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Explorer [89, 91](#)
 Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Wave Platform [79](#)
 Licence d'ensemble d'autorisations Builder [89, 91](#)
 Licence d'ensemble d'autorisations Explorer [89, 91](#)
 licences [75, 78, 89, 91](#)
 licences d'ensembles d'autorisations pour Wave Analytics [75](#)
 licences d'ensembles d'autorisations utilisateur pour Wave Analytics [89, 91](#)
 License Management App [379–380, 382–384](#)
 liens
 étapes [335](#)
 perspectives [335](#)
 tableaux de bord [335](#)
 liens vers les enregistrements Salesforce [390](#)
 limitations [36, 63, 157, 191](#)
 limitations en données externes [394](#)
 limites [98](#)
 limites API [394](#)
 limites de requêtes [394](#)
 limites de stockage de données [394](#)
 limites de tâches de flux de données [394](#)
 limites des appels d'API [394](#)
 liste des autorisations utilisateur [77](#)
 Live Agent
 rapports [462](#)
 sessions [462](#)

M

Masquage
 types de rapport [599](#)
 menu d'actions rapides [390](#)
 mesure
 définition [239](#)

Mesure [648](#)
 mesures
 description [96](#)
 Métadonnées Wave [384](#)
 mise à jour d'un flux de données [191](#)
 mise en route [5, 7, 9, 19, 22, 26, 28, 31–33, 37–38, 40, 42, 52, 54–55, 58–59, 65, 71–73, 75, 91, 94–95](#)
 Mobile
 FAQ : Mobile Dashboards pour l'iPad [683](#)
 modification de l'agrégation [248](#)
 modification de l'échelle graphique [250](#)
 modification des jeux de données [200](#)
 modification des mesures [248](#)
 modification du type de graphique [246, 251, 258](#)
 modifier les mesures [248](#)

N

Notifications [385](#)

O

objet instance de processus [440](#)
 objet noeud d'instance de processus [440](#)
 objets remplaçant les attributs [175](#)
 obtenir l'URL à partager [261, 394](#)
 Onglet Rapports
 vue de liste [597](#)
 Onglets
 rapports [613](#)
 opérations [118](#)
 Opportunités
 création de rapports [422](#)
 création de rapports personnalisés [422](#)
 Rapport d'opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits [430](#)
 Rapport sur l'historique des champs d'opportunité [428](#)
 Rapport sur l'historique des opportunités [429](#)
 Rapport sur les opportunités [424](#)
 Rapport sur les opportunités associées à des concurrents [427](#)
 Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis [433](#)
 Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis [434](#)
 Rapport sur les opportunités associées à des partenaires [431](#)
 Rapport sur les opportunités associées à des produits [431](#)
 Rapport sur les opportunités associées à des rôles de contact [425](#)
 Rapport sur les opportunités associées à des rôles du contact et des produits [426](#)

Opportunités (*suite*)
 Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité 429
 Rapport sur les tendances d'opportunité 433
 rapports 419
 rapports personnalisés 419
 rapports standard 419
 utilisation de rapports 421
 utilisation de rapports standard 421
 ordre de tri 246

P

Pages Lightning
 composants standard 370
 paramètres
 transformation append 115
 transformation filter 140
 transformation flatten 145
 paramètres de réplcation 188
 paramètres de transformation computeExpression 125
 paramètres de transformation computeRelative 130
 Partage
 dossiers 579–585
 Dossiers 578
 rapports 579–585
 Rapports 578
 tableaux de bord 579–585
 Tableaux de bord 578
 partager 365, 368
 partager un tableau de bord 261, 394
 partager une perspective 261, 394
 Partenaires
 rapports 463
 permuter la position des tableaux 248
 Personnalisation
 rapports 469
 personnalisations 34, 61
 perspective
 épingler 260
 perspective épinglée 298
 Pistes
 rapports 418
 plage 99
 Planification d'un rapport
 rapport 573
 Planification de rapports
 rapport 574
 supprimer 574

planifier 190
 Planifier
 afficher 573
 changer 573
 rapport 572–574
 supprimer 573
 prédicats 205
 Présentation
 Rapports et tableaux de bord Salesforce 400
 Présentation de page
 graphiques de rapport 589–595
 Présentations
 propriétés dans le concepteur de tableau de bord Wave 354
 présentations (concepteur de tableau de bord Wave)
 création 351
 processus de sélection 355
 Prévisions
 rapports 444–445
 type de rapport personnalisé 444–445
 Prévisions personnalisables
 rapports 417
 procédure guidée 460
 processus 237
 Produits
 rapports 435
 profil utilisateur 87
 Programme
 actualisation du tableau de bord 668
 propriétés
 concepteur de tableau de bord Wave, widgets 345
 étapes concepteur de tableau de bord Wave 350
 présentations du concepteur de tableau de bord Wave 354
 tableaux de bord (concepteur de tableau de bord Wave) 306
 widget par défaut 306

R

Raccourcis clavier de tableau de bord Wave 355
 rapport 460
 rapports
 contrôle d'accès 672
 Rapports
 à propos de 613
 Activités partagées, affichage 442
 afficher les détails 542
 ajout de blocs 519
 ajout de types de rapport 516
 ajout et suppression de champs 475
 amélioration des performances d'un rapport 609
 analyses 493

Rapports (*suite*)

annulation de la planification 574
 Aperçu 401, 601
 blocs 519, 521, 523
 blocs de rapport 515, 523
 champs de compartiment 507
 champs récapitulatifs 477
 choix du format d'un rapport 466
 compartimentage, liste de sélection 511–512
 compartimentage, numérique 509–510
 compartimentage, texte 513, 515
 conseils sur les formules récapitulatives personnalisées 483
 création 468
 création avec l'assistant de rapport 470
 création de filtres croisés 557
 création de graphiques 532
 décompte d'enregistrements 522
 définitions de filtres 555
 dépannage 605
 déplacement des blocs 521
 déplacer 600
 données 607
 e-mail 570–571, 573–574
 élaboration 402
 enregistrement 485
 épinglage des dossiers 598
 erreur, rapport obsolète 608
 événements, affichage de contacts multiples associés 442
 exécuter 575
 exemple de filtres croisés 558–559
 exemple de limite de lignes 560
 exemples de graphiques de combinaison 538
 Exportation 576
 exportation en arrière-plan 587–588
 fichiers 413
 file d'attente des tâches planifiées 572–574
 filtres 550, 554
 filtres croisés 556, 560
 filtres de champ 552, 565
 fonctions récapitulatives, présentation 481
 fonctions récapitulatives, utilisation 481
 format de rapport joint 515, 523
 format joint 517
 formules 479–480
 formules récapitulatives personnalisées et rapports joints 527
 générateur de rapport 473
 glisser et déposer 600
 graphiques 589–595
 graphiques de combinaison 537

Rapports (*suite*)

historique des approbations 440
 historiques 427, 485–493
 Impression 598
 liaisons externes 556, 560
 limitation des résultats 544
 limites 607
 lire 575
 logique de filtrage 555
 masquer les détails 542
 mise à niveau du générateur de rapport 549
 modification de devises 475
 modification de rapports 403
 nom de rôle, ancien 609
 nommage de blocs 521
 Notifications 567–568
 onglet 613
 onglet de mise en forme des graphiques 540
 Opportunité 427, 485–491, 493
 options personnalisées 611
 organiser 595, 676
 PARENTGROUPVAL 481
 partagé publiquement 485
 partager 577
 partenaires 463
 personnalisation 469
 personnalisation de rapports 403
 planification 570–574
 présentation 613
 présentation de page d'enregistrement 589–595
 PREVGROUPVAL 481
 propriétés des graphiques 532
 rapport sur les exceptions 556, 560
 rapports joints 466
 rapports matriciels 466
 rapports récapitulatifs 466
 rapports tabulaires 466
 rapports tabulaires dans les tableaux de bord 544
 recherche 596
 regroupement 515, 523
 regroupements de champs 471
 renommage de blocs 521
 réorganisation de colonnes 475
 réorganisation des blocs 521
 Requête 492
 Salesforce CRM Content 413
 Salesforce Knowledge 448, 451
 Salesforce Knowledge, champs 452
 sélection conditionnelle 543

Rapports (*suite*)

- sélection d'un type de rapport [405](#)
- sous-total des résultats [478](#)
- suppression [485](#), [601](#)
- suppression de blocs [523](#)
- tâches, affichage de contacts multiples associés [442](#)
- tendances [427](#), [485–493](#)
- tri de colonnes [475](#)
- type de rapport principal [515](#), [517](#), [523](#)
- types de filtre [555](#)
- types de rapport standard [528](#)
- utilisation de [610](#)
- utilisation de blocs [519](#)
- utilisation de champs [475](#)
- utilisation de graphiques [263–264](#), [266–267](#), [269–270](#), [273](#), [275](#), [277](#), [279](#), [281–282](#), [284](#), [287](#), [362](#), [364](#), [623](#), [625–630](#), [634](#)

Rapports et tableaux de bord Salesforce

- Présentation [400](#)

Rapports Historique des approbations

- création [440](#)

rapports joints

- exemples [524](#)

Rapports joints

- formules récapitulatives personnalisées [517](#)
- formules récapitulatives personnalisées inter-blocs [517](#)

rapports sur les activités [443](#)Recherche [465](#)rechercher [460](#)regrouper par [242](#)remplacements de métadonnées de champ [156](#)replanification [111](#)réplication [186](#), [189–191](#)

Réponses

- rapports [439](#)

Report [465](#)requêtes [394](#)

Requêtes

- rapports [436](#)

retrait de champs de jeux de données [170](#)

S

Salesforce CRM Content

- rapports [413](#)

Salesforce Knowledge

- rapport [448](#), [451](#)
- rapports [448](#), [452](#)

sauvegarder une visualisation [261](#)sécurité [86](#)sécurité au niveau de l'objet [87](#)

sécurité au niveau de la ligne

- exemple, détermination [207](#)

sécurité au niveau du champ [87](#)sécurité des données Salesforce [87](#)sécurité niveau ligne des jeux de données [204](#)sécurité sur les jeux de données [204](#)

Session Live Agent

- rapports [462](#)

Solutions

- Tableaux de bord [436](#)

Sommaire

- rapports [613](#)

stockage des données [394](#)

Suppression

- rapports [601](#)
- tableaux de bord [677](#)

suppression des jeux de données [203](#)surveillance [109](#), [191](#)surveillance à l'exécution [109](#)surveillance des chargements [198](#)surveillance des données [109](#), [198](#)syntaxe JSON [136–137](#), [146](#), [167](#), [170–171](#)Syntaxe JSON de la transformation computeExpression [122](#)Syntaxe JSON de transformation computeRelative [127](#)

T

tableau [303](#)

Tableau

- composant de tableau de bord [643](#), [650](#)

tableau de bord

- étapes (concepteur de tableau de bord Wave) [336](#)

Tableau de bord

- présentation [677](#)

tableau, widget

- ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [330](#)

tableaux

- tableau de comparaison (concepteur de tableau de bord Wave) [330](#)
- tableau de valeurs (concepteur de tableau de bord Wave) [330](#)

Tableaux

- Reportez-vous à Rapports [613](#)
- types [625–630](#), [634](#)

tableaux de bord

- création avec le concepteur Classic [295](#)
- élaboration avec le concepteur Classic [293](#)
- étapes [291](#)
- liens (concepteur de tableau de bord Wave) [335](#)

Tableaux de bord

- activer l'accès mobile [685](#)
- actualisation des données [668](#)
- affichage [682](#)
- affichage de listes de tableaux de bord [684](#)
- ajout de composants [617–618](#)
- application des filtres [660](#)
- clonage [682](#)
- composant d'indicateur [639](#), [647](#)
- composant de graphique à barres [636](#), [638](#), [644](#), [646](#)
- composant de graphique à colonnes [636](#)
- composant de graphique à secteurs [642](#), [649](#)
- composant de graphique en anneau [642](#), [649](#)
- composant de graphique en courbes [640](#), [648](#)
- composant de graphique en entonnoir [637](#), [645](#)
- composant de mesure [641](#), [648](#)
- composant de tableau [643](#), [650](#)
- composants [620](#)
- configuration de tableaux de bord dynamiques [665](#)
- création [615](#)
- Création [616](#)
- créer un tableau [643](#), [650](#)
- définition des propriétés [654](#)
- déplacer [600](#)
- e-mail [668](#)
- élaboration [614](#)
- exécuter [667](#)
- Exemples de tableau de bord CRM sur AppExchange [657](#)
- FAQ : Mobile Dashboards pour l'iPad [683](#)
- file d'attente des tâches prévues [668](#)
- glisser et déposer [600](#)
 - Graphique à barres
 - [638](#), [644](#), [646](#)
 - composant de tableau de bord [638](#), [644](#), [646](#)
 - Graphique à secteurs
 - [642](#), [649](#)
 - composant de tableau de bord [642](#), [649](#)
 - Graphique en anneau
 - [642](#), [649](#)
 - composant de tableau de bord [642](#), [649](#)
- impression [676](#)
- Lightning Experience [615](#)
- lire [667](#)
- modification [617](#)
- modification de composants [620](#)
- modification de filtres [659](#)
- partager [670](#)
- personnalisation [617](#)
- planifier l'actualisation [668](#)

Tableaux de bord (*suite*)

- présentation [681](#)
- présentation des filtres [658](#), [661](#)
- recherche [596](#)
- Salesforce Classic [616](#)
- suppression [677](#)
- tableaux de bord dynamiques [662](#)
- types de composants [622](#)
- utilisateur actuel [654](#)
- utilisateur actuel, sélection [666](#)
- utilisation de graphiques [263–264](#), [266–267](#), [269–270](#), [273](#), [275](#), [277](#), [279](#), [281–282](#), [284](#), [287](#), [362](#), [364](#), [623](#), [625–630](#), [634](#)
- tableaux de bord (concepteur de tableau de bord Wave)
 - ajout de widgets [307](#)
 - création [305](#)
 - élaboration [304](#)
 - filtrage [317](#)
 - pratiques recommandées de conception [357](#)
 - présentations [351](#)
 - propriétés [306](#)
 - propriétés de la présentation [354](#)
 - propriétés des étapes [350](#)
 - propriétés des widgets [345](#)
 - sélections de présentation [355](#)
 - widgets, regroupement [332](#)
- Tableaux de bord dynamiques
 - configuration [665](#)
- Tableaux de bord Event Monitoring Wave [73](#)
- Tableaux de bord mobiles pour iPad
 - paramètres [685](#)
- Tableaux de bord Wave [386](#)
- Tâches
 - contacts multiples associés à une page, affichage [442](#)
 - rapports, affichage de contacts multiples associés à une tâche [442](#)
- tâches de flux de données [109](#), [394](#)
- Télécharger [83](#)
- Territoires
 - rapports [438](#)
- transformation append
 - description [114](#)
 - exemple [114](#)
 - paramètres [115](#)
 - syntaxe JSON [114](#)
- transformation augment
 - description [115](#)
 - exemple [115](#)
 - syntaxe JSON [115](#)

- transformation delta [133](#), [135](#)
- transformation dim2mea [136–137](#)
- transformation edgemart [137](#), [139](#)
- transformation filter
 - description [139](#)
 - exemple [139](#)
 - paramètres [140](#)
 - syntaxe d'expression de filtre [140](#)
 - syntaxe JSON [139](#)
- transformation flatten
 - description [141](#)
 - exemple [141](#)
 - paramètres [145](#)
 - syntaxe JSON [141](#)
- transformation Flatten [218](#)
- transformation sfdcDigest [146–147](#), [156–157](#), [161](#)
- transformation sfdcRegister [167–168](#)
- transformation sliceDataset [170](#)
- transformation update [171](#), [173](#)
- transformations
 - transformation append [114](#)
 - transformation augment [115](#)
 - transformation filter [139](#)
 - transformation flatten [141](#)
- Type de rapport personnalisé
 - Salesforce Knowledge [449](#)
- type de rapport principal
 - modification [517](#)
- Types d'article Salesforce Knowledge
 - rapport [448](#)
- Types d'articles
 - rapport [448](#)
- types de colonne
 - Date [96](#)
 - Numérique [96](#)
 - Texte [96](#)
- Types de rapport
 - masquage [599](#)
- Types de rapport personnalisé
 - historique des approbations [440](#)
 - instance de processus [440](#)
 - prévision [444–445](#)

U

- Utilisateurs
 - rapports [410](#)
- utilisation dans la sécurité au niveau de la ligne [218](#)
- utiliser l'historique [257](#)

V

- valeurs numériques [99](#)
- Visualforce
 - composants de tableau de bord [620](#)
- visualisation
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [311](#)
- visualiseur SAQL [259](#)
- Vue de liste
 - Personnaliser [597](#)
 - Rapports [597](#)
 - Tableaux de bord [597](#)
- Vues personnalisées
 - filtres de champ [552](#), [565](#)

W

- Wave [369–370](#), [372](#)
- Wave Analytics
 - Communautés [378](#)
- Wave Analytics Trailhead [2](#)
- Wave Mobile [85](#)
- Wave partout [368](#)
- Wave pour communautés [83](#), [378](#)
- widget
 - étapes statiques [342](#)
 - étapes, clonage [344](#)
 - étapes, création avec l'éditeur SAQL [339](#)
 - étapes, création avec l'explorateur [337](#)
- widget d'image
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [333](#)
- widget de bascule
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [327](#)
 - valeurs personnalisées, ajout [342](#)
- widget de case [301](#)
- widget de conteneur
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [332](#)
- widget de date
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [317](#)
- widget de filtre global
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [314](#)
- widget de graphique
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [311](#)
- widget de liaison
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [335](#)
- widget de liste
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [321](#)
 - valeurs personnalisées, ajout [342](#)
- widget de plage
 - ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [324](#)

widget numérique

ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [309](#)

widget texte

ajout (concepteur de tableau de bord Wave) [335](#)

widgets

ajout au tableau de bord [307](#)

bascule (concepteur de tableau de bord Wave) [327](#)

conteneur (dans le concepteur de tableau de bord Wave)
[332](#)

date (concepteur de tableau de bord Wave) [317](#)

étapes [291](#)

filtre (concepteur de tableau de bord Wave) [317](#)

filtre global (concepteur de tableau de bord Wave) [314](#)

widgets (*suite*)

graphique (dans le concepteur de tableau de bord Wave)
[311](#)

image (concepteur de tableau de bord Wave) [333](#)

lien (concepteur de tableau de bord Wave) [335](#)

liste (concepteur de tableau de bord Wave) [321](#)

numérique (concepteur de tableau de bord Wave) [309](#)

plage (concepteur de tableau de bord Wave) [324](#)

propriétés dans le concepteur de tableau de bord Wave [345](#)

propriétés par défaut [306](#)

tableau (concepteur de tableau de bord Wave) [330](#)

texte (concepteur de tableau de bord Wave) [335](#)